

EBERHARD THIEL

Der Einfluß
der wirtschaftlichen Integration Europas
auf die Entwicklungstendenzen
eines Industriezweiges

— Methodische Probleme einer Analyse,
dargestellt am Beispiel der Teppichindustrie —

Der Einfluß der wirtschaftlichen Integration Europas auf die Entwicklungstendenzen eines Industriezweiges

— Methodische Probleme einer Analyse,
dargestellt am Beispiel der Teppichindustrie —

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung des

akademischen Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft

durch die

Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät

der Westfälischen Wilhelms-Universität

zu Münster



vorgelegt von

EBERHARD THIEL

aus Jüterbog

1960

1. Berichterstatter: Prof. Dr. H. Jecht

2. Berichterstatter: Prof. Dr. A. Predöhl

Dekan: Prof. Dr. R. Gmür

Tag der mündlichen
Prüfung:

16. Juli 1960

Inhaltsübersicht

Seite

Einleitung

Anlaß, Zielsetzung und Aufbau der vorliegenden Arbeit	1
---	---

1. Kapitel

<u>Die wirtschaftliche Integration Europas als Gegenstand einer branchenwirtschaftlichen Analyse</u>	4
--	---

I. <u>Die wirtschaftliche Integration Europas</u>	4
---	---

1. Die Vorgeschichte der jüngsten Integrationsplanungen	4
2. Charakteristik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Freihandelszonenprojekte	7
(a) Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft	7
(b) Die Freihandelszone der OEEC-Staaten	9
(c) Die Europäische Freihandels-Assoziation	10

II. <u>Die wirtschaftliche Integration Europas als Problem für einen Industriezweig</u>	12
---	----

1. Die Stellung der Betriebe eines Industriezweiges in einer offenen Volkswirtschaft	12
2. Die veränderte Stellung der Betriebe eines Industriezweiges in einem integrierten Europa	13

	<u>Seite</u>
III. <u>Grundfragen einer Integrationsanalyse,</u> <u>bezogen auf einen Industriezweig</u>	17
1. Methodische Probleme einer branchen- wirtschaftlichen Integrationsanalyse	17
(a) Die Basis der Analyse	18
(b) Die Methode der Analyse	19
2. Statistische Probleme der Material- sammlung für eine branchenwirtschaftliche Integrationsanalyse	24

2. K a p i t e l

=====

<u>Analyse der Struktur und der bisherigen Entwick-</u> <u>lung eines Industriezweiges als Basis für eine</u> <u>Integrationsanalyse</u>	27
I. <u>Abgrenzung und Beschreibung des zu unter-</u> <u>suchenden Industriezweiges und seines</u> <u>Erzeugnisses</u>	27
II. <u>Die Produktion eines Gutes in den europäi-</u> <u>schen Staaten</u>	29
1. Methodische und statistische Bemerkungen	29
2. Übersicht über die europäische Produktion eines Gutes	33
3. Überblick über die Produktion in den einzelnen Staaten	36
4. Zusammenfassende Betrachtung zur Produktionsstruktur	38

	<u>Seite</u>
III. <u>Der Verbrauch eines Gutes in den europäischen Staaten</u>	41
1. Methodische und statistische Bemerkungen	41
2. Übersicht über den Verbrauch eines Gutes in Europa	44
3. Überblick über den Verbrauch in den einzelnen Staaten	46
4. Zusammenfassende Betrachtung der Verbrauchsstruktur	48
5. Zusammenfassende Betrachtung der Bestimmungsfaktoren der Verbrauchsstruktur	48
(a) Das Volkseinkommen	49
(b) Der Wohnungsbau	50
(c) Die Einstellung zum Teppich	51
IV. <u>Die heutigen Aussenhandelsverflechtungen</u>	53
1. Methodische und statistische Bemerkungen	53
2. Die Exporte eines Gutes	55
(a) Vergleichende Übersicht über die europäischen Exporte	55
(b) Übersicht über die Exporte der einzelnen europäischen Staaten	57
3. Die Importe eines Gutes	59
(a) Vergleichende Übersicht über die europäischen Importe	59
(b) Übersicht über die Importe der einzelnen europäischen Staaten	60
4. Zusammenfassende Betrachtung zur Aussenhandelsstruktur	61

	<u>Seite</u>
V. <u>Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbslage auf den Märkten der einzelnen Staaten</u>	62
1. Die Kostenstrukturen der einzelnen nationalen Industriezweige	63
(a) Die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten	65
(b) Die Materialkosten	67
(c) Die Steuern	68
2. Die Bedeutung der Zölle, der sonstigen Einfuhrabgaben und der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen	69
3. Die Preisdifferenzierungen und die Verschiedenartigkeit der Kollektionen als Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbslage im Aussenhandel	73
4. Die Struktur und Bedeutung der Handelsstufen	77
VI. <u>Zusammenfassende Bemerkungen zur Struktur des betrachteten Industriezweiges in den einzelnen Staaten</u>	79

3. K a p i t e l

=====

<u>Analyse der Entwicklungstendenzen eines Industriezweiges im Hinblick auf die wirtschaftliche Integration Europas</u>	83
I. <u>Hinweise auf mögliche Auswirkungen der handelspolitischen Integrationsmaßnahmen auf die Außenhandelsstruktur</u>	84
1. Die Aufhebung der Zölle und sonstigen Abgaben zwischen den Mitgliedstaaten der geplanten Wirtschaftsräume	84
(a) Die vertraglichen Bestimmungen	84
(b) Mögliche Wirkungen der Zollsenkungen auf die Handelsstruktur	85
(c) Modifizierungen der Wirkungen der Zollsenkungen durch bestehende Preisdifferenzierungen	87

	<u>Seite</u>
2. Die Schaffung des Aussenzolltarifs der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft	90
(a) Die vertraglichen Bestimmungen	90
(b) Mögliche Wirkungen des Aussenzolls auf die Handelsstruktur	90
(c) Die Schaffung des Aussenzolls und das Problem der Preisdifferenzierung	91
3. Zusammenfassende Bemerkung über die Auswirkungen der handelspolitischen Integrationsmaßnahmen auf die Aussenhandelsstruktur	92
II. <u>Die Wirkungen der geplanten Integrationsmaßnahmen auf die Kostenstrukturen der nationalen Industriezweige</u>	93
1. Die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten	93
2. Die Materialkosten	95
3. Die Steuern	96
4. Einige sonstige Kostenarten	97
5. Zusammenfassende Betrachtung	98
III. <u>Die Rolle des Handels in einem integrierten Europa</u>	100
IV. <u>Die Wirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Nachfrage nach einem Gute</u>	103
1. Die Bedeutung von Einkommensänderungen	103
2. Änderungen der Geschmacksrichtungen	106
3. Änderung der Einstellung zu einem Gute	107
V. <u>Die Auswirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Produktionsstruktur eines Industriezweiges</u>	109
1. Probleme der Massenproduktion und der Produktionsprogramme	109
2. Probleme der Betriebsgröße	113
3. Internationale Vereinbarungen und Verflechtungen	116
VI. <u>Zusammenfassende Betrachtung über Möglichkeiten und Grenzen einer branchenwirtschaftlichen Integrationsanalyse</u>	118
Literatur-Verzeichnis	121

E i n l e i t u n g

=====

Anlaß, Zielsetzung und Aufbau der vorliegenden Arbeit

=====

In den letzten Jahrzehnten ist die Diskussion um eine engere Verbindung zwischen den europäischen Staaten mit unterschiedlicher Intensität geführt worden. Vielfach erwiesen sich nationalstaatliche Bedenken als Hindernisse für die Realisierung der geplanten Integrationen¹⁾. Aber die Erkenntnis, daß die Entscheidung über die Zusammenarbeit in Europa auf politischem, militärischem, kulturellem und wirtschaftlichem Gebiete über die künftige Bedeutung dieses Kontinents bestimmen wird, führte immer wieder zu Kontakten zwischen den beteiligten Staaten. Von der Vielzahl der Bereiche, für die Integrationen projektiert oder realisiert wurden, soll hier allein die wirtschaftliche Integration Europas interessieren²⁾. In den letzten Jahren führte die Diskussion um eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit Westeuropas zum Abschluß von Verträgen über die Schaffung einer Zollunion und einer Freihandelszone. Aufgrund dieser Projekte sind Integrationsmaßnahmen vorgesehen und zum Teil bereits in Angriff genommen, die die Wirtschaftseinheiten in den beteiligten und in den nicht beteiligten Staaten vor eine Reihe von neuen Problemen stellen werden.

¹⁾ Mit "Integrationen" werden Zusammenschlüsse einzelner Teile zu einem Ganzen bezeichnet. Man versteht darunter sowohl den Zustand des verwirklichten Zusammenschlusses als auch den Vorgang des Zusammenschließens. (Vergl. auch: Below, Fritz; "Wirtschaftsintegrationen und Integrationsstatistik"; Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 27; Berlin, 1957; S. 11 f.)

²⁾ Dabei wird nicht verkannt, daß gerade bei einer internationalen wirtschaftlichen Integration enge Zusammenhänge zwischen den ökonomischen und politischen Bereichen bestehen.

Genereller Anlaß der vorliegenden Arbeit war die Erkenntnis, daß im Hinblick auf die wirtschaftliche Integration Europas den einzelnen Wirtschaftseinheiten ein erfolgreiches Planen nur möglich ist, wenn sie ein umfassendes Wissen über ihre Stellung im neuen Markt besitzen. Spezieller Anlaß war ein Gutachten, das im Rahmen der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster erstellt wurde¹⁾. Es war die Struktur der Märkte für Teppiche und Möbelstoffe in den einzelnen europäischen Staaten aufzuzeigen; ausserdem sollten einige Entwicklungstendenzen unter dem Aspekt der zu erwartenden europäischen Integration untersucht werden. Die im Verlaufe der Untersuchung erforderliche Bearbeitung empirischer Daten setzte einige theoretische Überlegungen über die besonderen Probleme einer Integrationsanalyse voraus. Daraus entwickelte sich die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit.

Ihr Anliegen ist eine Untersuchung der wichtigsten Probleme, denen sich eine branchenmäßige Entwicklungs-Analyse gegenüberstellt, die die wirtschaftliche Integration Europas berücksichtigen soll. Das vorhandene empirische Material über die Struktur und die Entwicklungstendenzen eines Industriezweiges (Teppich-Industrie) gestattet es, diese Probleme an einem Beispiel zu demonstrieren²⁾.

1) "Struktur und Entwicklungstendenzen auf den Märkten für Teppiche und Möbelstoffe an der Schwelle der wirtschaftlichen Integration Europas"; bearbeitet von E. Thiel in Verbindung mit Dr.A.Oberhauser; Münster, 1959

2) Es empfiehlt sich, als Beispiel ein Erzeugnis der Konsumgüter-Industrie zu wählen, "...weil hier, technisch wie kaufmännisch, die eigentliche konstruktive Gestaltung und Erstellung des sogenannten Fertigerzeugnisses erfolgt." (Bredt, Otto; "Anpassung der Methoden der Betriebsführung an die Gegebenheiten eines Gemeinsamen Europäischen Marktes"; Düsseldorf, 1958; S. 21)

Nach dieser Zielsetzung richtet sich auch der Aufbau der vorliegenden Arbeit. Im ersten Kapitel wird das Wesen der geplanten Integration erörtert und besonders auf die Bedeutung dieser Maßnahmen für einen einzelnen Industriezweig hingewiesen. Ausserdem werden an dieser Stelle allgemeine methodische und statistische Probleme behandelt. - Das zweite Kapitel enthält eine Untersuchung über die bisherige Entwicklung und die heutige Struktur eines Industriezweiges und deren Bestimmungsfaktoren. - Im dritten Kapitel werden einige vermutliche Änderungen der im zweiten Kapitel ermittelten Bestimmungsfaktoren untersucht, um Anhaltspunkte zu gewinnen für die Auswirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Entwicklungstendenzen dieses Industriezweiges.

In der folgenden Untersuchung lassen sich die theoretischen Grundfragen, die methodischen und statistischen Erörterungen und die speziellen Probleme des zu untersuchenden Industriezweiges nicht immer exakt voneinander trennen, wenn nicht Wiederholungen und umständliche Verweise auftreten sollen. Es ist daher keine Aufteilung der Ausführungen in einen methodisch-theoretischen und in einen statistisch-empirischen Teil vorgenommen worden.

Die empirischen Daten der Arbeit beziehen sich auf die Jahre zwischen 1954 und 1957; dieser Zeitraum lag unmittelbar vor dem Beginn der ersten Integrationsmaßnahmen und mußte daher für die Darstellung der Struktur und der bisherigen Entwicklung herangezogen werden. In dieser Arbeit konnten nur einige generelle Angaben über die Struktur und die Entwicklung des als Beispiel gewählten Industriezweiges gemacht werden. Da ein wesentlicher Teil des vorhandenen Materials vertraulich zur Verfügung gestellt wurde, konnten genauere quantitative und qualitative Daten nicht in die folgenden Darlegungen aufgenommen werden. Es war auch weitgehend möglich, darauf zu verzichten, da die methodischen Fragen einer branchenwirtschaftlichen Analyse im Vordergrund standen.

1. K a p i t e l

Die wirtschaftliche Integration Europas als Gegenstand einer branchenwirtschaftlichen Analyse

I. Die wirtschaftliche Integration Europas

1. Die Vorgeschichte der jüngsten Integrationsplanungen

Das Problem des wirtschaftlichen Zusammenschlusses in Europa entstand durch das Auseinanderfallen des europäischen Wirtschaftsraumes in die wirtschaftspolitisch autonomen einzelnen Staaten im Verlaufe der ersten vier Jahrzehnte des zwanzigsten Jahrhunderts. In den früheren Perioden der weltwirtschaftlichen Entwicklung hatten die Staatsgrenzen im Verhältnis zu heute nur geringe ökonomische Bedeutung¹⁾. Bereits in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg war jedoch die Expansion in neue Räume größtenteils beendet; die "Intensivierung" der weltwirtschaftlichen Entwicklung²⁾ führte zu Monopolisierungen, die starke Unelastizitäten zur Folge hatten. Die auftretenden schweren Depressionen wurden nicht mehr durch entsprechend starke Aufschwünge abgelöst. Diese Strukturveränderungen bedingten zunehmend staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsablauf. Die einsetzende autonome nationalstaatliche Wirtschaftspolitik war vornehmlich an binnenwirtschaftspolitischen Zielsetzungen orientiert. Die Aussenwirtschafts-

¹⁾ Der prinzipiell freie Wettbewerb in allen Wirtschaftsbereichen, die Anerkennung der Goldwährung als internationales Währungsprinzip, die Expansionsmöglichkeiten für die von den alten Märkten verdrängten Produktionsfaktoren und der fast völlige Verzicht auf autonome wirtschaftspolitische Betätigung der einzelnen Staaten sicherten die bestmögliche Ausnutzung der Produktionsfaktoren im Rahmen einer weltweiten Arbeitsteilung. (Vergl. auch: Predöhl, Andreas; "Aussenwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik"; Grundriß der Sozialwissenschaft, Band 17; Göttingen, 1949; S. 46 ff., S. 67 ff.)

²⁾ Predöhl, Andreas; a.a.O.; S. 101 ff.

politik wurde lediglich als Ergänzung der beschäftigungs-
politischen Maßnahmen betrachtet. Die autonome Konjunk-
turpolitik und die Manipulierungen der Aussenwirtschaft
waren mit dem Mechanismus der Goldwährung nicht mehr zu
vereinbaren. Die Weltwirtschaftskrise von 1929 bis 1931
und der Zusammenbruch der Goldwährung waren somit ein
tiefer Einschnitt in der weltwirtschaftlichen Entwicklung.
Die Wirtschaftspolitik der einzelnen Staaten war keines-
wegs gleichgerichtet, so daß sich eine starke Desinte-
gration der Weltwirtschaft bemerkbar machte, die durch
politische und militärische Aktionen verstärkt wurde.
Eine wirksame weltweite Arbeitsteilung war dadurch unmög-
lich geworden. Die Staatsgrenzen wurden zu Wirtschaftsgrenzen,
was sich besonders nachteilig in Europa aus-
wirkte, wo die Grenzen durch die industriellen Kernge-
biete liefen¹).

Nach dem zweiten Weltkrieg wurden Versuche unternommen,
wieder zu einer universalen Integration zu gelangen. Der
Internationale Währungsfonds, die Weltbank, die Charta von
Havanna und das General Agreement on Tariffs and Trade
planten, die Währungssituation zu stabilisieren und die
Aussenwirtschaft zu liberalisieren. Diese Institutionen
hatten nur Teilerfolge; denn sie hatten keine Möglichkei-
ten, entscheidend auf die einzelstaatliche Wirtschafts-
politik einzuwirken. Auch die bisherigen Versuche, auf
regionaler Grundlage in Europa eine erneute intensivere
Verflechtung zu erreichen, erzielten nur beschränkte Er-
folge²). Der Liberalisierungspolitik des Europäischen

¹) Predöhl, Andreas; "Von der alten zur neuen Weltwirt-
schaft" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Her-
ausgeber: E.v.Beckerath, F.W.Meyer, A.Müller-Armack),
Frankfurt/Main, 1957; S. 507 ff.

²) Die Versuche zur Integration Osteuropas im Rahmen des
"Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe" seit 1949
und die Integrationspläne in anderen Erdteilen werden
in dieser Arbeit nicht berücksichtigt.

Wirtschaftsrates (OEEC) und dem Abrechnungs- und Kreditierungsmechanismus der Europäischen Zahlungs-Union (EZU)¹⁾ gelang es zwar, die Verflechtung zu intensivieren; es wurde jedoch nicht jener Grad erreicht, der eine optimale Ausnutzung der Produktionsfaktoren ermöglicht hätte. Die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montanunion) führte zu einer Teilintegration²⁾. Jedoch gingen auch hier erhebliche Störungen von der weiterhin autonom bleibenden Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten aus. Diese Verzerrungen können endgültig erst durch eine internationale Zusammenarbeit in der allgemeinen Wirtschaftspolitik beseitigt werden³⁾; denn ein Verzicht auf aktive Wirtschaftspolitik kann wegen der erwähnten Strukturveränderungen nicht erwartet werden⁴⁾. Mit den jüngsten Planungen wird unter anderem nunmehr eine solche Koordinierung der Wirtschaftspolitik angestrebt.

¹⁾ Seit dem Jahreswechsel 1958/59 (Einführung der Ausländerkonvertierbarkeit in den meisten westeuropäischen Staaten) ist die EZU von dem Europäischen Währungsabkommen abgelöst worden.

²⁾ siehe auch: Jürgensen, Harald; "Die westeuropäische Montanindustrie und ihr Gemeinsamer Markt"; Forschungen aus dem Institut für Verkehrswissenschaft der Universität Münster, Band 10; Göttingen, 1955

³⁾ Auch im Bereich der Union der Benelux-Staaten sind gewisse störende Einflüsse aufgrund unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Zielsetzungen noch nicht völlig ausgeschaltet.

⁴⁾ vergl. auch: United Nations (Department of Economic Affairs) - Economic Commission for Europe - ; "Economic Survey of Europe since the War"; Geneva, 1953, S. 218

2. Charakteristik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Freihandelszonenprojekte

Eine wirkungsvollere Integration der europäischen Volkswirtschaften soll mit Hilfe der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft erreicht werden. Daneben werden verschiedene Projekte für die Schaffung einer Freihandelszone in Westeuropa diskutiert.

(a) Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft

Der Kern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft¹⁾ ist eine Zollunion²⁾, die im Laufe einer Übergangszeit von 12 bis 15 Jahren von der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, den Niederlanden und Italien gebildet werden soll³⁾. Die Bildung einer Zollunion reicht unter den heutigen wirtschafts- und sozialpolitischen Zielsetzungen der einzelnen Staaten jedoch nicht aus zur Schaffung eines einheitlichen Wirtschaftsraumes. Der Vertrag sieht daher auch "...die schrittweise Annäherung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten..."⁴⁾

1) Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) vom 25.3.1957 ist am 1.1.1958 in Kraft getreten.

2) "Zollunion ist eine durch Vertrag zwischen Staaten bzw. zollpolitisch selbständigen Territorien zustande gekommene zollpolitische Einheit dem Zolldes Ausland gegenüber." (Volmars, Janis; "Europäische Zusammenarbeit und die europäische Zollunion"; Braunschweig-Berlin-Hamburg, 1949; S. 15); d.h.: zwischen den Mitgliedstaaten einer Zollunion werden keine Zölle erhoben; gegenüber dritten Staaten wird ein gemeinsamer Auswärtige Zolltarif verwendet.

3) Ausserdem sind "...aussereuropäische Länder und Hoheitsgebiete, die mit Belgien, Frankreich, Italien und den Niederlanden besondere Beziehungen unterhalten, der Gemeinschaft zu assoziieren." (Art. 131 EWG-Vertrag). Auch mit der Türkei und Griechenland werden zur Zeit Verhandlungen über eine Assoziierung geführt.

4) Artikel 2 EWG-Vertrag

vor. Aber nur für die Agrar-, Verkehrs- und Aussenhandelspolitik wird ausdrücklich eine gemeinsame Politik nach Ablauf der Übergangszeit erwähnt. Die wirtschaftspolitischen Schritte zur Sicherung des freien Wettbewerbs, die Konjunktur-, Währungs- und Sozialpolitik dagegen sind zu koordinieren oder zu harmonisieren. Für eine Reihe von Maßnahmen sind somit bereits exakte Richtlinien gegeben; für andere Bereiche muß jedoch der Inhalt erst noch gefunden werden. Letztes Ziel der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ist die Steigerung des Lebensstandards durch eine verbesserte internationale Arbeitsteilung im Rahmen eines gemeinsamen Marktes, in dem die nationalen Grenzen ihre ökonomische Bedeutung verloren haben.

Die Bildung einer Wirtschaftsgemeinschaft in Europa erfüllt zwar die Forderung nach Vereinigung der kontinentaleuropäischen Kerngebiete, trägt in sich aber auch die Gefahr einer Diskriminierung der nicht teilnehmenden Staaten¹⁾. Der "Abschließungseffekt"²⁾ muß gegenüber dem "Aufschließungseffekt"²⁾ beachtet werden. Wenn der Abschließungseffekt den Aufschließungseffekt übertreffen sollte, müßte festgestellt werden, daß die internationale Arbeitsteilung mit dem Ziel einer besseren Aus-

¹⁾ Haberler, Gottfried; "Die wirtschaftliche Integration Europas" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v.Beckerath....), Frankfurt/Main, 1957, S. 521 ff. Weitere kritische Bemerkungen zur EWG: Giersch, Herbert; "Einige Probleme der kleineuropäischen Zollunion" in "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Bd. 113 (1957), S. 602 ff.

²⁾ Viner, Jacob; "The Customs Union Issue"; New York, 1950, S. 44

nutzung der Produktionsfaktoren nicht gesteigert worden ist¹⁾). Die Befürchtungen einiger Staaten, die nicht Mitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wurden, daß sie von der wirtschaftlichen Entwicklung innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ausgeschlossen würden, führten zu Überlegungen über andere oder ergänzende Integrationsformen.

(b) Die Freihandelszone der OEEC-Staaten

Nachdem im Jahre 1956 das Projekt der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft konkrete Gestalt angenommen hatte, wurden im Rahmen der OEEC Besorgnisse laut über die schon erwähnten möglichen negativen Auswirkungen eines intensiveren Zusammenschlusses eines Teiles der OEEC-Staaten.

Unter dem maßgeblichen Einfluß Großbritanniens wird seitdem die Schaffung einer Freihandelszone²⁾ diskutiert. Nach diesen ursprünglichen Plänen sollte die Freihandelszone neben den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft noch die wichtigsten übrigen OEEC-Mitglieder³⁾ umfassen. In einem Gutachten wurde

¹⁾ Zu diesem Problemkreis vergl. auch:

Viner, Jacob, a.a.O.; S. 51 f.

Meade, J.E.; "The Theory of Customs Unions", Amsterdam, 1955, S. 107 ff.

Lipsey, R.G.; "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare" in "Economica", Vol. XXIV, No. 93 (1957), S. 40 ff.

Meyer, F.W.; "Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v.Beckerath..), Frankfurt/Main, 1957, S.608 ff.

²⁾ In einer Freihandelszone werden keine Zölle zwischen den Mitgliedstaaten erhoben; die Aussenzölle bleiben der autonomen Politik der einzelnen Mitgliedstaaten überlassen. Auf eine engere Koordination der Wirtschaftspolitik sollte vorerst verzichtet werden.

³⁾ Großbritannien, Dänemark, Norwegen, Schweden, Österreich, Portugal und die Schweiz.

grundsätzlich festgestellt, daß die Möglichkeit zur Schaffung einer solchen Integrationsform in Europa besteht¹⁾. Für die technischen Schwierigkeiten (z.B. Ursprungszeugnisse gegen Handelsumlenkungen), denen sich eine Freihandelszone gegenüber sieht, wurden mögliche Lösungen aufgezeigt. Da die wichtigsten europäischen Staaten in dieser "großen" Freihandelszone vereinigt gewesen wären, wäre die Gefahr eines hohen Abschließungseffektes wenigstens im europäischen Raume gebannt gewesen²⁾³⁾. Aufgrund von politischen und wirtschaftspolitischen Gründen scheint jedoch die Schaffung einer solchen umfassenden Integrationsform zunächst zugunsten einer eingeeengten Konzeption aufgeschoben zu sein.

(c) Die Europäische Freihandels-Assoziation

Neben die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ist nunmehr eine "kleine" Freihandelszone getreten, der nur Großbritannien, Dänemark, Norwegen, Schweden, Österreich, Portugal und die Schweiz angehören⁴⁾. Die Europäische Frei-

¹⁾ Organisation für European Economic Co-operation; "Report on the possibility of creating a Free Trade Area in Europe, prepared for the Council of OEEC by a special working party", Paris, 1957

²⁾ Die Diskriminierung der amerikanischen und asiatischen Staaten ist ein Problem sowohl für die EWG wie für die Freihandelszone.

³⁾ Keiser, Günter; "Das System der Freihandelszone als ein Weg zu größeren Märkten" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v.Beckerath..), Frankfurt/Main, 1957, S. 602 ff.
Jürgensen, Harald; "Die Wirtschaftsgemeinschaft im Freihandelsraum" in "Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Bd. 4-10, (1959), Heft 1, S. 38 ff.

⁴⁾ Der Vertrag über die Gründung der European Free Trade Association (EFTA) ist am 20.11.1959 in Stockholm paraphiert worden. Die ersten Zollsenkungen sollen am 1.7.1960 vorgenommen werden.

handels-Assoziation ist nach dem Prinzip einer Freihandelszone konstruiert. Es werden somit keine Zollschranken und Kontingente zwischen den Mitgliedstaaten bestehen, und gegenüber dritten Staaten bleiben die einzelnen Staaten aussenwirtschaftspolitisch autonom. Man erstrebt ausserdem die Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung, Sicherung des fairen Wettbewerbs, Verhinderung von Disparitäten in der Versorgung und Ausweitung des Welt Handels durch Verminderung der Handelsschranken¹⁾. Auf eine weitergehende gemeinsame Wirtschaftspolitik wird verzichtet.

In dieser Regelung liegt jedoch die Gefahr einer Aufspaltung Europas in zwei getrennte Wirtschaftsräume. Unter Einschaltung der OEEC wird daher gegenwärtig versucht, eine Verbindung zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Europäischen Freihandels-Assoziation herzustellen, um eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit der in den beiden Wirtschaftsräumen organisierten Staaten zu ermöglichen.

Die folgenden Ausführungen befassen sich mit der Analyse der Entwicklungstendenzen eines Industriezweiges unter dem Einfluß der wirtschaftlichen Integration. Die zu diskutierenden Integrationsmaßnahmen werden den Normen des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und den Bestimmungen des Vertrages über die Gründung der Europäischen Freihandels-Assoziation entnommen²⁾. Es werden somit die sechs Mit-

¹⁾ siehe auch: "EFTA-Vertrag paraphiert" in "Aussenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände", 13. Jg. Nr. 48 (1959), S. 3 .

²⁾ Auf einzelne Bestimmungen wird im dritten Kapitel hingewiesen werden.

gliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, die Niederlande und Italien) und von den sieben Staaten der Europäischen Freihandels-Assoziation die sechs für diese Betrachtungen wichtigen Mitglieder (Großbritannien, Dänemark, Norwegen, Schweden, Österreich und die Schweiz)¹⁾ in die Analyse einbezogen.

II. Die wirtschaftliche Integration Europas als Problem für einen Industriezweig

Für einen Industriezweig in einer bisher mehr oder weniger dem Ausland geöffneten Volkswirtschaft stellt der Übergang zu einem gemeinsamen Markt mehrerer integrierter Volkswirtschaften eine Veränderung seiner bisherigen Stellung auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten dar. In einer allgemein gehaltenen Erörterung soll diese Veränderung dargestellt werden.

1. Die Stellung der Betriebe eines Industriezweiges in einer offenen Volkswirtschaft

Auszugehen ist von der Stellung eines Industriezweiges in einer Volkswirtschaft, die zu ausländischen Wirtschaftseinheiten ökonomische Beziehungen unterhält, aber nicht mit anderen Volkswirtschaften in Form einer Zollunion oder Freihandelszone integriert ist. In einer solchen Volkswirtschaft sind Absatz und Beschaffung eines Betriebes nicht allein von inländischen, sondern auch von ausländischen Faktoren abhängig.

¹⁾ Portugal kann von der Analyse ausgenommen werden, da der EFTA-Vertrag diesem Staate wegen seiner wenig entwickelten Industrie eine vorläufige Befreiung von den Zollsenkungen gewährt. (Vergl.: "EFTA-Vertrag paraphiert" in "Aussenhandelsdienst....", 13. Jg. Nr. 48, 1959, S. 3).

Auf dem inländischen und auf den ausländischen Absatzmärkten sieht sich der inländische Betrieb einer Nachfrage gegenüber, die durch inländische und ausländische Größen bestimmt ist. Die in- und ausländischen Verbrauchsgewohnheiten und Einkommen formen diese Nachfrage. Auf diesen Märkten trifft der inländische Betrieb auch auf die Konkurrenz der in- und ausländischen Betriebe seines Industriezweiges. Die Wettbewerbslage der Betriebe ist dabei bestimmt durch die Qualität der Produkte und durch die Kostensituation, die zusammen eine bestimmte Preispolitik erlauben. Die Kostensituation ist wiederum beeinflusst von in- und ausländischen Bestimmungsfaktoren. Es werden zum Teil Vormaterialien aus dem Auslande bezogen, und die Staaten erheben Zölle und sonstige Abgaben für die Fertigprodukte. Die Zölle, sonstigen Abgaben und Steuern beeinflussen direkt die Wettbewerbslage der einzelnen Betriebe; aber auch die übrigen Größen, die die Nachfrage und die Kosten bestimmen, sind von den wirtschaftspolitischen Eingriffen des eigenen und der anderen Staaten abhängig.

Die Stellung der einzelnen Betriebe eines nationalen Industriezweiges ist somit dadurch gekennzeichnet, daß sie in ihren Dispositionen in unterschiedlicher Weise von einer Reihe in- und ausländischer Faktoren abhängig sind. Unter diesen kommt der inländischen Wirtschaftspolitik für die Betriebe eines nationalen Industriezweiges ein besonderes Gewicht zu. Die Führungen der Betriebe in einer Volkswirtschaft haben sich auf diese Situation eingestellt. Es ist nun zu untersuchen, wie sich diese Stellung der Betriebe unter Integrationsbedingungen verändert.

2. Die veränderte Stellung der Betriebe eines Industriezweiges in einem integrierten Europa

Die Projekte zur Bildung einer Zollunion und einer Freihandelszone folgen dem Leitbild einer gesamtwirtschaftlichen Ordnung auf internationaler Ebene. In den Ver-

trägersind nur in wenigen Fällen Maßnahmen vorgesehen, die einen bestimmten Wirtschaftszweig speziell berühren¹⁾. Das bedeutet, daß die Vertragsnormen über die Gestaltung allgemeiner Ordnungen kaum hinausgehen und keine speziellen Ordnungen eigens für einen einzelnen Wirtschaftszweig schaffen. Die einzelnen Wirtschaftseinheiten werden jedoch durch diese allgemeinen Maßnahmen in eine gegenüber der bisherigen Ordnung veränderte Umwelt gestellt²⁾. Die veränderte Stellung der Betriebe eines Industriezweiges ergibt sich somit aus der Veränderung einer Reihe von Faktoren, die für die bisherige Position bestimmend waren.

Die Nachfrage nach den Gütern des Industriezweiges wird durch die Integrationsmaßnahmen verändert werden. Es ist zunächst damit zu rechnen, daß die verbesserten Möglichkeiten zur internationalen Arbeitsteilung die Realeinkommen in den integrierten Staaten steigen lassen. Mehr oder weniger stark wird davon auch die Nachfrage nach den einzelnen Gütern berührt. Wie sich die veränderte Nachfrage auf die einzelnen Betriebe des Industriezweiges im In- und Auslande verteilen wird, hängt auch davon ab, wie die Integrationsmaßnahmen die Kostenstrukturen der einzelnen Betriebe beeinflussen werden. Die Einzelheiten dieser Auswirkungen sind an dieser Stelle noch nicht zu erörtern. Es ist nur darauf hinzuweisen, daß im Laufe der Übergangszeit der Betrieb schrittweise

1) Vergl. auch: Stein, Bernhard; "Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und das Deutsche Handwerk", Berlin, 1958, S. 12

2) "Supranationale Marktgestaltung ist eine von politischen Instanzen beschlossene und zu dirigierende, immer nur in mehr oder minder starken Konturen erkennbare sukzessive Veränderung der ökonomischen Umwelt der einzelnen Betriebswirtschaft". (Henzler, Reinhold; "Die Marktunion. Eine betriebswirtschaftliche Wende"; Köln und Opladen, 1958, S. 60)

in einen Markt gestellt wird, der vergrößert ist und nicht mehr durch Zölle und sonstige Hindernisse geteilt ist. "Supranationale Marktgestaltung, die stufenweise erfolgt, ist gleichbedeutend mit sukzessiver Standortveränderung der in allen betroffenen Märkten domizilierenden Betriebswirtschaften, wobei Art und Umfang der Veränderung der Standortqualität abhängig sind von der Marktstellung, den Marktobjekten, der Marktgröße und der Marktlage"¹⁾. Dazu treten noch einige besondere Risiken, die mit der politischen Bedingtheit der Integration²⁾ zusammenhängen und mit der Schwierigkeit, Preise für die Zeit nach der Übergangszeit zu ermitteln³⁾. Die großen Unterschiede in der bisherigen autonomen Wirtschafts- und Sozialpolitik werden im Verlaufe der Übergangszeit fortfallen. Wenn die Planungen für die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft realisiert werden, dann werden die Staatsgrenzen zwischen den Mitgliedstaaten ihre bisherige wirtschaftliche Bedeutung verloren haben, und die Betriebe in den integrierten Staaten werden von einer mehr oder weniger einheitlichen Wirtschaftspolitik beeinflusst. Der gemeinsame Aussenzoll der Zollunion vereinheitlicht auch die wirtschaftspolitische Beeinflussung der ausländischen Konkurrenz. Die bisherigen internationalen Konkurrenten werden sich innerhalb eines einheitlichen Wirtschaftsraumes gegenüberstehen; die Wettbewerbslage dieser Betriebe wird nach Ablauf einer längeren Übergangszeit von einer weitgehend gleichartigen Wirtschaftspolitik beeinflusst werden.

¹⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 27

²⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 59 ff.

³⁾ Pentzlin, Kurt; "Die Vorbereitung der Unternehmen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe in einzelnen Unternehmen", in "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung", N.F. 11. Jg. (1959), S. 385

Wenn auch viele Unterschiede zwischen den einzelnen Staaten kurzfristig und eventuell auch langfristig nicht fortfallen werden, so ist doch der Charakter der Stellung eines einzelnen nationalen Industriezweiges fundamental geändert worden. Die Geschlossenheit der nationalen Branche wird weitgehend aufgelöst; denn die wirtschaftlich voneinander getrennten Räume als eine wesentliche Voraussetzung für die Bildung eines nationalen Industriezweiges werden in einem gemeinsamen Markt nicht mehr vorhanden sein.

Die Wirkungen der koordinierten und harmonisierten Wirtschaftspolitik auf die Nachfrage und auf die Wettbewerbsstellung der Mitglieder der einzelnen nationalen Industriezweige werden jedoch unterschiedlich sein, so wie heute in einem Staate die einheitlichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen die Unternehmen in unterschiedlicher Stellung treffen. Diese Blickrichtung ist wesentlich, um den Unterschied gegenüber der Ausgangssituation festzustellen. Die Probleme, die das einzelne Unternehmen und die Branche zu lösen haben, sind grundsätzlich nicht neu. Es handelt sich dabei um die allgemeine betriebswirtschaftliche Aufgabe, das Unternehmen an veränderte Daten anzupassen¹⁾. Neu sind nur das Ausmaß und die Richtung der Datenänderungen und die damit verbundenen, schon erwähnten Risiken. Wenn aber auch von den einzelnen Unternehmen ein besonderes Maß von Marktanpassung verlangt wird, "so stellt doch die Beziehung zwischen supranationaler Marktgestaltung und Betriebswirtschaft sehr oft nicht ein reines Kausalverhältnis dar. Häufig sind für das

¹⁾ Vergl. auch: Bredt, Otto; "Anpassung der Methoden der Betriebsführung an die Gegebenheiten eines Gemeinsamen Europäischen Marktes", Düsseldorf, 1958

Schicksal einer Betriebswirtschaft die Güte i h r e r Marktpolitik und ihre gesamte betriebswirtschaftliche Aktivität.... entscheidend"¹⁾. Wie die einzelnen Betriebe auf diese veränderte Stellung reagieren werden, und welche Mittel sie von sich aus einsetzen werden, wird später zu erörtern sein. Hier sollte nur auf die veränderte Stellung des Betriebes in dem nicht nur vergrößerten, sondern auch veränderten Markt hingewiesen werden.

III. Grundfragen einer Integrationsanalyse, bezogen auf einen Industriezweig

In dieser Arbeit soll überprüft werden, wie eine Analyse der Wirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Stellung eines Industriezweiges vorgenommen werden kann. Im vorigen Abschnitt wurde die veränderte Stellung der Glieder eines Industriezweiges aufgezeigt. Diese allgemeine Charakterisierung soll am Beispiel einer branchenwirtschaftlichen Integrationsanalyse konkretisiert werden. Aufgabe einer Analyse dieser Art ist es, Kenntnisse über die neue Stellung des Industriezweiges in einem größeren Wirtschaftsraum zu vermitteln. Um dieser Aufgabe gerecht werden zu können, müssen methodische Überlegungen angestellt werden, die die Ansatzpunkte einer branchenmäßigen Integrationsanalyse erkennen lassen. Abschließend ist auf einige statistische Probleme hinzuweisen, denen sich eine solche Untersuchung gegenüberstellt.

1. Methodische Probleme einer branchenwirtschaftlichen Integrationsanalyse

Aus der Betrachtung über die veränderte Stellung eines Industriezweiges aufgrund von Integrationsmaßnahmen er-

¹⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O., S. 7

gab sich bereits die Bedeutung jener Faktoren, die die bisherige Entwicklung und die heutige Struktur bestimmen. Die Integrationspolitik verändert einige dieser Faktoren und wirkt damit auf die weitere Entwicklung des Industriezweiges. Es scheint daher sinnvoll zu sein, die bisherige Entwicklung und die heutige Struktur des Industriezweiges möglichst umfassend zu analysieren, um die wichtigsten Bestimmungsfaktoren zu isolieren. Die Kenntnis dieser Größen ermöglicht erst die Analyse der künftigen Entwicklung unter Integrationsbedingungen.

(a) Die Basis der Analyse

Die Ermittlung der Quantitäten und Qualitäten der Bestimmungsfaktoren der heutigen Wettbewerbslage und der Nachfrage hat somit am Anfang einer solchen Analyse zu stehen; denn diese Größen bilden auch die Ansatzpunkte für eine Entwicklungsanalyse.

Neben der Ermittlung der mengen- und wertmäßigen Produktion und des Umsatzes eines Industriezweiges sind die Anzahl der Betriebe und Beschäftigten, die Betriebsgrößenstruktur und die Kapitalausstattung von Bedeutung. Der Produktion ist der Verbrauch des hergestellten Gutes gegenüberzustellen.

Analysen des Exportes und des Importes der einzelnen Staaten vervollständigen den ersten Überblick. Als weiterer wesentlicher Bestandteil der Strukturanalyse ist die Untersuchung der Kostenstruktur des Industriezweiges zu nennen; Aussagen über die Produktivität gestatten darüberhinaus einen noch fundierteren Einblick. Zu der Betrachtung dieser quantitativen Elemente muß die Untersuchung der qualitativen Faktoren treten. Die Angebotsseite der Branche läßt sich mit ihren Bestimmungsfaktoren in den meisten Fällen quantifizieren. Die Struktur der Nachfrage nach den Erzeugnissen dieser Branche läßt sich in ihren Determinanten aber nicht immer quantitativ erfassen. Die Verbrauchsgewohnheiten zum Beispiel bestimmen wesentlich

die Struktur und die Entwicklungstendenzen des Industriezweiges. Anders als bei gesamtwirtschaftlichen Untersuchungen treten deshalb die qualitativen Elemente bei Analysen der Struktur und der Entwicklung der Konsumgüter-Industrie verstärkt in den Vordergrund.

Eine solche Untersuchung der Struktur und ihrer Bestimmungsfaktoren ist für alle zu analysierenden Staaten vorzunehmen, um einen Vergleich der qualitativen und quantitativen Daten durchführen zu können. Es ist offenkundig, dass eine nur auf einen Kostenvergleich ausgehende Betrachtung nicht ausreicht; gerade unter Integrationsbedingungen ist auch die Absatzseite von wesentlicher Bedeutung¹⁾. Auch eine Beschränkung der Untersuchung auf die bisherigen Aussenhandelsverflechtungen genügt nicht; denn die Veränderungen im Laufe der Integration können nicht allein von dem heutigen Export der einzelnen Branchen her betrachtet werden²⁾.

(b) Die Methode der Analyse

Wenn die aufgezählten Strukturelemente in einem konkreten Falle ermittelt sind, ist nach einer Methode zu suchen, um diese Größen unter Integrationsbedingungen zu betrachten. Dabei trifft die Analyse auf eine Reihe von Problemen. (1) Integrationsuntersuchungen sind Vorschaubetrachtungen. Die Entwicklung ökonomischer Größen läßt sich jedoch nur sehr schwer voraussagen; denn die Zukunft enthält Elemente, die zum Teil in der Vergangenheit nicht existierten³⁾. Ausserdem sind Prognosen für einzelne

¹⁾ Pentzlin, Kurt; a.a.O.; S. 383

²⁾ Pentzlin, Kurt; a.a.O.; S. 385

³⁾ Kuznets, Simon; "Concepts and Assumptions in Long-Term Projections of National Product" in "Long-Range Economic Projection", Ed.: National Bureau of Economic Research, Princeton, 1954, S. 14 f.

Branchen und Unternehmen noch schwieriger durchzuführen als für eine Volkswirtschaft, da gesamtwirtschaftliche Daten in der Regel einen festeren Verlauf zeigen als einzelwirtschaftliche¹⁾.

(2) Integrationsbetrachtungen haben eine überaus große Zahl von Daten und Zusammenhängen zu berücksichtigen. Es ist "... eine Vielfalt von Ursachen, die die Marktbeziehungen im europäischen Raum verändern wird, wobei die mitbestimmende Kraft jeder einzelnen Ursache unterschiedliche Bedeutung hat. Das bedeutet für die Erkenntnisgewinnung, daß man die Ursachenvielfalt nach Art und Wirkung ihrer gegenseitigen Abhängigkeit größenmäßig zerlegen muß."²⁾

(3) Eine weitere Schwierigkeit für die Analyse ist in der Gleichzeitigkeit der ablaufenden Prozesse zu sehen. Verschiedene Methoden wurden entwickelt, um diese Schwierigkeiten wenigstens zu einem Teil zu überwinden. Die als ein Zweig der Aussenhandelstheorie entstandenen theoretischen und wirtschaftspolitischen Abhandlungen über Integrationsfragen verwenden vorwiegend die Globalgrößen der Kreislauftheorie. Es handelt sich bei diesen Abhandlungen zum größten Teil um Untersuchungen, die die Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Aggregate im Verlaufe der Integration analysieren. Die einzelnen Industriezweige und sonstigen Wirtschaftseinheiten liefern mit ihren Werten nur die Gewichte für die Elemente dieser Analysen. Ziel der Betrachtungen dieser Art ist nicht die Feststellung von Wirkungen auf den einzelnen Industriezweig, sondern die Feststellung des Gesamteffektes einer Integration von Volkswirtschaften, die eine be-

¹⁾ Kuznets, Simon; a.a.O.; S. 23

²⁾ Wendt, Friedrich; "Kaffee im Gemeinsamen Markt. Eine nicht-lineare Programmanalyse", Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg, 1958, S. 9

stimmte Struktur einzelner Industriezweige aufweisen. Diese gesamtwirtschaftlichen Untersuchungen liefern zum Teil eine Reihe von Ergebnissen, die den Rahmen abgeben können für branchenwirtschaftliche Betrachtungen. Die Entwicklung der effektiven Nachfrage zum Beispiel ist zu einem erheblichen Teil von gesamtwirtschaftlichen Faktoren bestimmt. Abgesehen von den erwähnten andersartigen Zielsetzungen dieser Analysen, sind vom Methodischen her einige Elemente dieser theoretischen Untersuchungen auch für die branchenwirtschaftlichen Betrachtungen von Bedeutung. Dabei ist jedoch auf den meistens modellhaften Charakter der theoretischen Analysen hinzuweisen. Die Gefahren der Anwendung der Modelltechnik liegen in den notwendigerweise engen Prämissen. Dagegen ist die Möglichkeit, klare Interdependenzen kausaler und funktionaler Art darzustellen, von erheblichem Wert.

In diesem Zusammenhang ist zu beachten, dass die gesamtwirtschaftlichen Modelle die Verhaltensweisen der Unternehmer und der Verbraucher in der Regel als Prämissen annehmen. Diese sind aber gerade bei einer Analyse der Integrationswirkungen weitgehend unbekannt.

Eine andere Art der gesamtwirtschaftlichen Methoden zur Untersuchung der Integrationswirkungen ist wirtschaftsgeographisch ausgerichtet. Man untersucht dabei die vermutlichen Auswirkungen der Integration auf den Handelsverkehr eines bestimmten Handelsplatzes, über den ein wesentlicher Teil des zwischenstaatlichen Handels abgewickelt wird¹). Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft bieten sich für diese Art von Untersuchungen bedeutende Hafenstädte an (z.B. Hamburg, Amsterdam, Rotterdam, Marseille, Genua). Diese Methode kann lediglich als

¹) Köhler, Hans; "Der Importhandel im Europa-Markt" in "Wirtschaftsdienst", 38. Jg. (1958), S. 313 f.

Ergänzung anderer Verfahren angesehen werden. Sie zeigt jedoch, daß Integrationsanalysen verschiedene Ansatzpunkte haben können, und daß es in einem konkreten Fall darauf ankommt, welche Faktoren für die entsprechende Branche relevant sind.

Als Methoden, mit deren Hilfe einem Teil der genannten Schwierigkeiten Rechnung getragen werden könnte, werden häufig die mathematisch-statistischen Programm-Analysen genannt. Diese Verfahren erlauben es zwar, mit einer Vielzahl von Variablen zu rechnen, und sie gelangen auch zu zahlenmäßigen Ergebnissen, die ausserdem aufgrund von mehrfach geänderten Eingabedaten alternative Werte zeigen können.¹⁾ Ihnen liegt jedoch in der Regel ein Modell zugrunde, das ganz bestimmte Annahmen enthält und sich daher auch von der Realität entfernt; denn auch hier kann nur eine beschränkte Anzahl von Variablen berücksichtigt werden²⁾. Ausserdem können diese Untersuchungen meistens nur mit elektronischen Rechenmaschinen bewältigt werden, die für kleinere Analysen nicht zur Verfügung stehen dürften. Als weitere Vorbilder für branchenmäßige Untersuchungen werden jene Analysen genannt, die anläßlich der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vorgenommen wurden. Die Montanunion war eine Teilintegration; nur eine sehr beschränkte Zahl von Branchen wurde international integriert, während die übrigen Industriezweige von dieser Integration direkt nicht betroffen wurden. Diese isolierenden Betrachtungen können für die vorliegende Untersuchung keine Verwendung finden; denn die hier vorzunehmende Analyse trifft auf einen ganz anders

¹⁾ Wendt, Friedrich; a.a.O.; S. 9 f.

²⁾ In der Regel ist Homogenität des Gutes eine weitere wesentliche Voraussetzung, die die Anwendung dieser Methode für viele Untersuchungen ausschließt. (Vergl. auch: Wendt, Friedrich; a.a.O.; S. 19 ff.)

gearteten Fall: Ganze Volkswirtschaften werden integriert, und die Betrachtung richtet sich auf einen Industriezweig, der im Zusammenhang mit der von der Integration betroffenen Umwelt zu analysieren ist. Nach diesen Überlegungen ergibt sich, daß weder die Vielzahl der relevanten Faktoren noch die in der Zukunft gleichzeitig ablaufenden Teilprozesse in einer Analyse vollständig erfaßt werden können. Die Prognosen werden sich auf vorsichtige Diskussionen der möglichen Tendenzen beschränken müssen. Aus der Vielzahl der Faktoren und Wirkungszusammenhänge sind einige wenige hervorzuheben, die für die einzelne Branche besonderes Gewicht haben. Ausserdem muß das Nebeneinander der Prozeßabläufe in ein Nacheinander der Betrachtung überführt werden. Auf diese Weise ist man in der Lage, wichtige Tendenzen der Entwicklung mit allen Vorbehalten anzudeuten. Erforderlich ist jedoch, daß die Basis einer solchen Integrationsanalyse in einer sorgfältigen Strukturanalyse besteht, um die Bedeutung der Bestimmungsfaktoren erkennen zu können.

Unter Berücksichtigung dieser Tatsachen scheint eine Betrachtung sinnvoll zu sein, die sich nach der voraussichtlichen zeitlichen, quantitativen und qualitativen Bedeutung der Ansatzpunkte der Integrationsmaßnahmen richtet. Da im Mittelpunkt der Planungen der Zollabbau zwischen den Mitgliedstaaten steht, ist es gerechtfertigt, die interne Zollfreiheit in einer Zollunion und in einer Freihandelszone an den Anfang der Betrachtung zu stellen. Im zeitlichen Ablauf werden hier die ersten neuen Bedingungen geschaffen, und diese werden sich sowohl quantitativ als auch qualitativ zuerst bemerkbar machen. Daneben wird die Schaffung des Aussenzolls der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu dieser Gruppe von Maßnahmen zu rechnen sein. Die anderen Integrationsmaßnahmen können in ihrer ganzen Wirkungsbreite nicht eingehend behandelt werden. Es werden dabei nur jene

Ansatzpunkte zu beachten sein, die für die betreffende Branche relevant erscheinen. Dazu gehört in erster Linie die Kostenstruktur des behandelten Industriezweiges. Eine Betrachtung der nachgelagerten Wirtschaftsbereiche - in dem Falle der Konsumgüter-Industrie: der Handelsstufen - gehört mit zu der Analyse der Strukturwandlungen der Absatzmärkte des Industriezweiges. Wenn die Aussenhandelsverflechtungen, die Kostenstruktur und die Verteilungsstufe des Industriebereiches unter Integrationsbedingungen untersucht worden sind, ist es noch erforderlich, jene Größen zu analysieren, die bereits hinter den Betrachtungen der aussenwirtschaftlichen Verflechtungen, der Handelsstufen und im weiteren Sinne auch der Kostenstrukturen standen: die Bestimmungsgrößen der Nachfrage nach diesem Gute. Nach der vorsichtigen Analyse der Integrationswirkungen auf das Angebot und die Nachfrage bleibt noch zu diskutieren, welche Wirkungen von den beobachteten Änderungen auf die Produktionsstruktur des Industriezweiges ausgehen, und welche Verhaltensweisen der Unternehmer unter den geänderten Daten zu erwarten sind.

2. Statistische Probleme der Materialsammlung für eine branchenwirtschaftliche Integrationsanalyse

Die Statistik ist ein wesentliches Hilfsmittel für die Beurteilung von Integrationsvorhaben. Es lassen sich drei Hauptaufgaben für die Integrationsstatistik nennen: "... die quantitative Beurteilung des Zustandes im Sinne einer Querschnittsanalyse (eine historisch-statistische Arbeit) - die quantitative Beurteilung von Abweichungen in den nationalen Werten und ihre Begründung für die aktuelle und tendenzielle Entwicklung (Probleme der Ursachenforschung in der Statistik) und die vorausschauende quantitative Bewertung der Verhältnisse unter der Voraussetzung, daß die Integration zu wirken beginnt (Probleme der statistischen Voraussage)"¹).

¹) Below, Fritz; a.a.O.; S. 79

Die Sammlung des statistischen Materials für die speziellen Zwecke einer internationalen Branchenanalyse kann in mehreren Stufen erfolgen. Als erste bietet sich die Durchsicht aller Statistiken an, die von den statistischen Ämtern der einzelnen Staaten, von Industrie- und Handelskammern, von den Verbänden und von großen Firmen herausgegeben werden. Die Angaben dieser Statistiken werden zum Teil ergänzt durch Veröffentlichungen internationaler Organisationen (z.B. von der OEEC, von den Vereinten Nationen, vom Internationalen Arbeitsamt). Die genannten Statistiken haben jedoch neben ihrer quantitativen nur eine geringe qualitative Aussagefähigkeit. Es muß daher versucht werden, Quellen zu finden, denen Hinweise auf qualitative Größen entnommen werden können. So enthalten die laufend erscheinenden Fachzeitschriften häufig Informationen, die sich nicht nur auf die quantitativen Daten erstrecken, sondern auch qualitative Aussagen liefern.

Die nächste Stufe der Materialsammlung besteht aus Befragungen inländischer Spezialisten für die zu untersuchende Branche. In erster Linie kommen dafür die Geschäftsführer, Abteilungsleiter und Reisenden der inländischen Produktionsunternehmen in Betracht. Ausserdem ist es sinnvoll, mit Importeuren und Großhändlern Gespräche zu führen. Diesen Unterhaltungen können in der Regel Erläuterungen zu den vorhandenen Statistiken entnommen werden. Ausserdem werden manche Anregungen aus den praktischen Erfahrungen dieser Experten für die Analyse nützlich sein. Besonderes Gewicht sollte auf die qualitativen Faktoren der Lage auf den einzelnen nationalen Märkten gelegt werden. Die Befragungen im Verteilungssektor können interessante Aussagen erbringen über ausländische Lieferanten und über das Verhältnis der inländischen Produkte zu den ausländischen. Auch die Verbrauchsgewohnheiten und sonstigen Determinanten des Verbrauchs in den einzelnen

Staaten können bei diesen Unterhaltungen erfolgreich diskutiert werden. Inländische Einzelhandelsgeschäfte der Branche sollten besucht werden, um einen Einblick zu bekommen in die Verbrauchsgewohnheiten der inländischen Käufer und über die Entwicklungstendenzen und Chancen des betreffenden Erzeugnisses. Besuche von Ausstellungen und Messen können diese Erkenntnisse vertiefen. Ausserdem besteht bei diesen Gelegenheiten häufig die Möglichkeit, Befragungen ausländischer Aussteller vorzunehmen.

Ein weiterer möglicher Schritt zur Sammlung von Daten erfordert eine weitgehende Mitarbeit der inländischen Unternehmen der Branche. Die ausländischen Vertreter dieser Firmen können mittels Fragebogen über die Struktur der ausländischen Märkte befragt werden. Neben Ergänzungen der vorhandenen Statistiken können auf diesem Wege fundiertere Einblicke gewonnen werden in die Marktsituationen der einzelnen Staaten.

Als weitere Stufe wären Befragungen der ausländischen Produzenten, Händler und Verbraucher zu erwägen; solche Erhebungen müßten jedoch meistens durch ausländische Institute durchgeführt werden und übersteigen in der Regel den Rahmen kleinerer Untersuchungen.

Die Sammlung des empirischen Materials für die vorliegende Analyse erfolgte mit Hilfe aller oben genannten Verfahren mit Ausnahme der letzten Stufe, die Interviews der ausländischen Produzenten, Händler und Verbraucher erfordert hätte.

Die Schwierigkeiten, die bei der Auswertung eines solchermaßen zusammengetragenen Materials entstehen, beruhen hauptsächlich auf der teilweise fehlenden Vergleichbarkeit der einzelnen Angaben. Über diese Probleme wird jedoch im einzelnen an den jeweiligen Stellen der folgenden Strukturanalyse zu berichten sein.

2. K a p i t e l

=====

Analyse der Struktur und der bisherigen Entwicklung eines Industriezweiges als Basis für eine Integrationsanalyse

=====

Nachdem im vorigen Kapitel einige methodische und statistische Grundfragen erörtert worden sind, wird im folgenden Kapitel eine Analyse der Struktur und der bisherigen Entwicklung eines Industriezweiges durchgeführt werden zur Gewinnung einer Basis für eine Untersuchung von Integrationswirkungen. Die Gliederung und die Gewichtung der Struktur- und Entwicklungsfaktoren nehmen auf diese Zielsetzung Rücksicht. Nach einer Beschreibung des Industriezweiges und der Produktionsstruktur werden der Verbrauch, der Aussenhandel und ihre Bestimmungsgründe im Mittelpunkt der Ausführungen stehen.

Wie schon in der Einleitung zu dieser Arbeit erwähnt wurde, basieren die folgenden Ausführungen auf dem empirischen Material, das für ein Gutachten aufbereitet wurde. Aus den bereits genannten Gründen können hier - mit Ausnahme von einigen Beispielen - nur zusammengefaßte Ergebnisse mitgeteilt werden.

I. Abgrenzung und Beschreibung des zu untersuchenden Industriezweiges und seines Erzeugnisses

Als Industriezweig soll hier keine mehr oder weniger zufällig statistisch erfaßbare oder erfaßte Gruppe von Unternehmen bezeichnet werden, sondern die Gesamtheit der Hersteller eines bestimmten Gutes. Es wird nur die Produktion dieses Gutes betrachtet, nicht aber die Erzeugung anderer Güter im Rahmen

dieser Unternehmen¹⁾. Der hier zu untersuchende Industriezweig (die Teppich-Industrie) gehört zur Textil-Industrie, und zwar zur Produktionsstufe "Weberei". Die Hersteller von Teppichen können zum überwiegenden Teil als Glieder der Konsumgüter-Industrie bezeichnet werden. Geringe Teile der Produktion gehen jedoch nicht in den Bereich der Haushalte und sind somit zu den Investitionsgütern zu zählen²⁾.

Auch wenn man von der historischen Wandlung absieht, bleibt noch eine Vielzahl von Fertigungs- und Verwendungsarten von Teppichen in der Gegenwart zu registrieren. Als grösste Einteilungskriterien für die Fertigungsmethoden sind zu nennen: Handgeknüpfte, mechanisch-gewebte, gewirkte und gestrickte Teppiche und Tufting-Teppiche³⁾. Innerhalb dieser Gruppen gibt es wiederum eine große Zahl von speziellen Fertigungsverfahren. In der Gruppe der mechanisch-gewebten Teppiche ist besonders zu unterscheiden zwischen den Velcurs- und den Bouclé-Teppichen. Diese Teppicharten können aus einer nicht geringen Anzahl von unterschiedlichen Fasern und Fasermischungen hergestellt werden (besonders aus: Wolle, Haargarn, Baumwolle, künstlichen und synthetischen Fasern, Jute, Sisal und Kokos). Auf die verschiedenen gebräuchlichen Musterungen und Farbgebungen wird später noch hinzuweisen sein. - Von der

¹⁾ Diese Abgrenzung bringt gewisse statistische Schwierigkeiten mit sich, da die statistischen Abgrenzungen in den einzelnen Staaten sehr unterschiedlich sind und zum Teil nach anderen Gesichtspunkten vorgenommen werden.

²⁾ z.B. Teppiche für Theater, Hotels, Firmenbüros etc. (sogenannte "Objektgeschäfte")

³⁾ Die Tufting-Teppiche bestehen aus einem Grundgewebe (aus Jute), in das die Pölfäden mit Nadeln eingestochen werden; die Rückseite des Teppichs wird mit Latex bestrichen.

Verwendungsseite her gibt es Teppiche als Fußbodenbelag, als Wandbehang, zum Bedecken von Tischen und anderen Möbelstücken und als Gebetsteppiche. Im Rahmen dieser Untersuchung sollen nur die für den Fußbodenbelag bestimmten Teppiche betrachtet werden.

II. Die Produktion eines Gutes in den europäischen Staaten

1. Methodische und statistische Bemerkungen

Die Analyse der Produktion eines Gutes in Westeuropa wird in zwei Stufen vorgenommen: Die erste Stufe umfaßt eine Betrachtung der Entwicklung der Höhe und der Zusammensetzung der Produktion in Westeuropa insgesamt. Damit wird ein erstes Strukturbild des Industriezweiges in Westeuropa gewonnen. Ausserdem läßt sich danach bereits eine gewisse Aussage treffen über die Position der einzelnen nationalen Industriezweige in Westeuropa, besonders aber im Rahmen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der "kleinen" Freihandelszone. Die zweite Stufe enthält eine staatenweise Analyse, die die Struktur der Produktion in den einzelnen Staaten eingehender erläutern soll.

Um diese Ziele der Produktionsanalyse erreichen zu können, ist eine Reihe von Forderungen an die Statistiken zu stellen. Angaben über die mengenmäßige Produktion des Gutes in den letzten Jahren bilden die Basis der Untersuchung. Je nach der Eigenart des Gutes werden in den nationalen Unterlagen häufig verschiedene oder mehrere Maßeinheiten angegeben. Bei dem vorliegenden Beispiel des Gutes "Teppiche" ist die Produktion vielfach als Flächenangabe (in Quadratmetern oder square yards) oder als Gewichtsangabe (in Kilogramm) aufgeführt. Nur in wenigen Statistiken finden sich beide Maße. Um die Vergleichbarkeit der Angaben möglichst zu sichern, ist es

zweckmäßig, jene Einheit zu übernehmen, die sich in der Mehrzahl der Statistiken findet. Dabei wird man für die Minderheit der Staaten einen sehr problematischen Umrechnungsmodus zur Anwendung bringen müssen. Für das Gut "Teppiche" erwies es sich nach diesen Überlegungen als sinnvoll, die Produktion in Gewichtseinheiten anzugeben¹⁾. Die erforderlichen Umrechnungen von Flächen- in Gewichtsangaben für einige Staaten wurden mit Koeffizienten vorgenommen, die wie folgt gewonnen wurden: Die inländischen Experten (besonders die Importhändler, Großhändler und einige Produzenten), die häufig Sortimente aus den in Frage kommenden Staaten vorliegen haben, konnten ziemlich übereinstimmende Angaben machen über das Gewicht einzelner Teppicharten pro Quadratmeter. Überprüft wurden diese Maßstäbe anhand der schon erwähnten Doppelangaben in einigen Statistiken. Eine Darstellung der wertmäßigen Produktion ist nicht möglich, da die Mehrzahl der vorliegenden Statistiken keine Angaben über den Wert der Produktion enthalten.

Außerdem ist zu beachten, daß die Produktionswerte in der jeweiligen nationalen Währung nur mit größtem Vorbehalt verglichen werden könnten²⁾.

Die Zusammensetzung der Produktion in den einzelnen Staaten war in vielen Fällen nicht in einem befriedigenden Maße zu ermitteln. Als Kriterien für eine

1) Ausserdem sprach für diese Entscheidung die Tatsache, daß für alle Staaten der Aussenhandel in Kilogramm angegeben wird. Dadurch wird die Gegenüberstellung von Produktion und Aussenhandel für die Mehrzahl der Staaten weniger problematisch.

2) Die offiziellen Umrechnungskurse geben nicht exakt die Kaufkraftparität wieder; doch könnten mit ihrer Hilfe in etwa Anhaltspunkte für die Situation auf den einzelnen Märkten gewonnen werden.

Aufteilung kamen hauptsächlich in Frage:

- (1) Der vorwiegend verarbeitete Rohstoff (z.B. Wolle, Baumwolle, künstliche und synthetische Fasern, Kokos, Sisal, Haargarn, Jute).
- (2) Die Herstellungsart (z.B. handgeknüpft , mechanischgewebt - mit den Unterarten: verschiedene Velours-Arten und Bouclé -, nach dem Tufting-Verfahren).
- (3) Die Verwendungsart (Fußboden-, Tisch-, Wandteppiche).
- (4) Musterung und Farbgebung.

Nachstehend sollen einige Bemerkungen zu den Erfassungsmöglichkeiten nach diesen Kriterien gemacht werden:

- ad (1) Diese Unterteilung ist in einer Reihe von nationalen offiziellen oder verbandlichen Statistiken enthalten. In vielen Fällen konnte jedoch nur die Unterteilung in Teppiche "aus Wolle" oder "aus sonstigen Stoffen" den Statistiken entnommen werden. Einige Schätzungen über die Zusammensetzung, die aber sehr vorsichtig zu bewerten sind, standen auch durch die schon erwähnte Befragung ausländischer Vertreter deutscher Produzenten zur Verfügung. Die Produktion von Wollteppichen konnte lückenlos erfaßt werden¹⁾, die der anderen Teppicharten nur unvollständig.
- ad (2) Nur für ein Land (Großbritannien) konnte aufgrund der Verbandsstatistik die Zusammensetzung der angegebenen Produktion nach der Herstellungsart ermittelt werden²⁾. Für die übrigen Staaten standen solche Angaben nicht zur Verfügung. Diese Tatsache ist umso schwerwiegender, da interna-

¹⁾ Dabei ist jedoch zu beachten, daß in den europäischen Staaten nicht einheitlich festgelegt ist, was als "Wollteppich" zu bezeichnen ist.

²⁾ Jedoch sind nicht alle britischen Produzenten in diesem Verbands organisiert.

tional die Trennung in mechanisch-gewebte Teppiche und Teppiche nach dem Tufting-Verfahren besonders aktuell und für die weitere Entwicklung bedeutsam ist. Das Tufting-Verfahren ist relativ neu in Westeuropa und daher in den meisten Statistiken noch nicht gesondert aufgeführt. Auch hier mußte auf Schätzungen der befragten in- und ausländischen Experten zurückgegriffen werden.

- ad (3) Diese Untersuchung erstreckt sich nur auf die Fußbodenteppiche. Es wurde versucht, die Wand- und Tischteppiche bei den Produktionsangaben zu eliminieren. Für die Wandteppiche dürfte das aufgrund der meistens vorhandenen Unterteilungen für alle Staaten gelungen sein, für die Tischteppiche mit Sicherheit für das hauptsächlich in Frage kommende Land (die Niederlande).
- ad (4) Die Aufteilung der Produktion nach Musterung und Farbgebung ist den Statistiken nicht zu entnehmen. Die Untersuchung mußte sich hierbei völlig auf die durch Befragungen ermittelten Anteilssätze stützen.

Aus dieser kurzen Übersicht über die statistischen Probleme einer Produktionsanalyse geht bereits hervor, welche Angaben ausreichen, um ein erstes Strukturbild der europäischen Teppichindustrie zu geben. Allein die Angaben über die mengenmäßige Gesamtproduktion und - mit Einschränkung - über die mengenmäßige Wollteppich-Produktion erlauben einen direkten Vergleich. Die übrigen genannten Produktionsdaten werden nur für einen indirekten Vergleich im Rahmen der länderweisen Betrachtung herangezogen werden können. Trotz der teilweise unzulänglichen Unterlagen soll auf diese Weise ein möglichst aussagefähiges Bild der Produktion vermittelt werden.

2. Übersicht über die europäische Produktion eines Gutes

Die Angaben über die gegenwärtige Höhe und Zusammensetzung der Produktion eines Gutes reichen nicht aus für den speziellen Zweck dieser Untersuchung. Um die Grundlagen zu schaffen für eine Betrachtung der Entwicklung aufgrund von künftigen fundamentalen Datenveränderungen, muß die bisherige Entwicklung genauer analysiert werden. Die Wachstumsrate der Produktion in Westeuropa insgesamt und in den einzelnen Staaten und das Gewicht, das den einzelnen nationalen Industriezweigen in Europa zukommt, werden auf die Schwerpunkte des Industriezweiges in Europa hinweisen und damit auf erste Ansatzpunkte einer näheren Analyse.

Das Wachstum der Produktion des hier betrachteten Gutes "Teppiche" war in der Zeit von 1954 bis 1957 in Europa sehr unterschiedlich. In den untersuchten Staaten insgesamt stieg die Produktion um 13 %; dabei wies die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft eine Steigerungsrate von 22 % auf, während die "kleine" Freihandelszone ihre Produktion nur um 3 % ausdehnen konnte. Die starke Zunahme in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ist auf das schnelle Ansteigen der Erzeugung in der Bundesrepublik Deutschland, in Belgien und auch in Frankreich zurückzuführen. Die Entwicklung in der "kleinen" Freihandelszone ist fast allein durch das Wachstum der britischen Industrie bestimmt gewesen¹⁾).

Wie die Tabelle 1 auf der folgenden Seite zeigt, ist der überragende Produzent in Westeuropa Großbritannien mit ungefähr 41 % der Gesamtproduktion. Die britische Teppichproduktion ist größer als die Erzeugung von Belgien, Frankreich und der Bundesrepublik zusammen. An zweiter Stelle steht die Bundesrepublik mit 17 %,

¹⁾ Die britische Teppichindustrie hatte in den Jahren 1955 und 1956 einen starken Rückgang der Produktion hinnehmen müssen.

Tabelle 1

Produktion von Teppichen im Jahre 1957

Länder	Produktion in to	Anteil an der Gesamtprodukt. in v.H.	dav. Produkt. v. Wollteppichen in to
Bundesrepublik	36.600	16,9	5.800
Frankreich	10.700	4,9	8.000
Belgien	34.100	15,8	13.700
Niederlande	27.800	12,9	8.000
Italien	9.500	4,4	3.800
	118.700	54,9	39.300
Großbritannien	87.500	40,5	66.600
Dänemark	2.700	1,3	2.000
Norwegen	800	0,4	500
Schweden	2.000	0,9	1.400
Österreich	3.000	1,4	600
Schweiz	1.400	0,6	1.200
Insgesamt	216.100	100,0	111.600
U S A	237.800		

Quellen: Statistische Jahrbücher und Produktionsstatistiken der einzelnen Staaten; eine ausführliche Aufstellung dieser Statistiken ist im Literaturverzeichnis enthalten.
Die in der Produktionsangabe für Italien enthaltene Baumwoll-Teppich-Produktion ist geschätzt worden.

dicht gefolgt von Belgien mit 16 %. Auch die Niederlande haben mit 13 % einen recht hohen Anteil¹⁾.

Erstaunlich niedrig liegen die Anteile Frankreichs und Italiens. Die drei skandinavischen Länder, Österreich und die Schweiz haben nur eine geringe Erzeugung.

- Zum Vergleich wurde die Produktion der USA in die Tabelle aufgenommen; sie ist größer als die gesamte europäische Teppichproduktion, soweit diese in dieser Untersuchung erfaßt wird.

Diese erste Analyse muß ergänzt werden durch eine Betrachtung der Situationen auf den Märkten der einzelnen Teppicharten. Wie schon erwähnt wurde, kann für Westeuropa nur für die Wollteppich-Produktion von fundierten Angaben ausgegangen werden. Die Wollteppiche hatten im Jahre 1954 einen Anteil an der mengenmäßigen Produktion von ca. 57 %, im Jahre 1957 nur noch von ca. 52 %. Der relative Rückgang war begleitet von einer geringen absoluten Zunahme der Produktion. Dieses Ergebnis resultiert jedoch nicht aus einer gleichmäßigen Entwicklung der Wollteppich-Produktion in den einzelnen Staaten. Gegenüber dem Jahre 1954 hatte neben der Bundesrepublik lediglich noch Großbritannien starke Rückgänge der Produktion zu verzeichnen²⁾, während in den übrigen Staaten die Produktion von Wollteppichen nur stagnierte oder sich sogar ausweitete. In Westeuropa steht auch hier die britische Industrie an erster Stelle; sie produziert mehr als die übrigen in dieser Untersuchung berücksichtigten Staaten zusammen (ca. 60 % der Gesamtproduktion). Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsge-

¹⁾ Es ist jedoch zu beachten, daß ein wesentlicher Prozentsatz der niederländischen Produktion auf Kokos- und Sisalteppiche entfällt.

²⁾ im Jahre 1957 war jedoch in Großbritannien wieder ein Anstieg der Produktion zu beobachten.

meinschaft dominiert Belgien, gefolgt von Frankreich, den Niederlanden und der Bundesrepublik.

Wegen der fehlenden Vergleichbarkeit der Produktionszahlen für die anderen Teppicharten muß auf eine genauere Analyse dieser Sektoren an dieser Stelle verzichtet werden. Der Überblick, der über die Wollteppich-Produktion gegeben wurde, kann nur mit einigen Hinweisen auf die anderen Teppicharten ergänzt werden.

- In den Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft entfällt auf die Produktion von Baumwollteppichen ein Anteil von ca. 14 % der Gesamtproduktion in diesen Staaten. Nach den vorliegenden Unterlagen scheint diese Erzeugung zu stagnieren. Belgien steht bei der Produktion von Baumwollteppichen in Westeuropa ohne Konkurrenz da. Dasselbe kann von der Bundesrepublik auf dem Haargarntsektor behauptet werden. Die Produktion von Haargarntteppichen in den westeuropäischen Staaten macht ungefähr 10 % der Teppichproduktion aus. Juteteppiche werden besonders in Belgien und Großbritannien hergestellt. Bei der Erzeugung von Kokos- und Sisalteppichen nimmt die niederländische Industrie in Westeuropa den ersten Platz ein. Der Rest der Produktion besteht aus künstlichen und synthetischen Fasern und aus sonstigen Spinnstoffen.

3. Überblick über die Produktion in den einzelnen Staaten

An diese globale Übersicht über die Teppichproduktion in Westeuropa müßte sich eine staatenweise Betrachtung anschließen. Aus den schon genannten Gründen kann hier jedoch eine detaillierte länderweise Analyse der Produktion nicht vorgenommen werden. Es wird daher lediglich auf die Elemente hingewiesen werden, die eine als Ergänzung zu den vorstehenden Ausführungen gedachte Analyse der Eigenarten der nationalen Produktion enthalten sollte. Beispielhaft wird dabei auf den Staat mit der größten Teppichproduktion in Westeuropa Bezug genommen (Groß-

britannien).

Zunächst ist Wert zu legen auf eine möglichst weitgehende Aufteilung der Gesamtproduktion. Die Aufgliederung in Wollteppiche und Teppiche aus sonstigen Rohstoffen, die für alle Staaten möglich ist, muß für die einzelnen Staaten erweitert werden. Die vorhandenen Statistiken und die Resultate der Befragungen erlauben in vielen Fällen eine Aufteilung der Produktion nach den wichtigsten verarbeiteten Rohstoffen. Nach der Erstellung einer solchen Übersicht über die gegenwärtige Struktur der Produktion ist auf die Entwicklung in den letzten Jahren hinzuweisen. Die Zusammensetzung der verarbeiteten Rohstoffe kann sich geändert haben. Die genaue Analyse solcher Umstellungstendenzen ist für die spätere Entwicklungsanalyse von wesentlicher Bedeutung. In dem als Beispiel gewählten Land liegt das Schwergewicht der Produktion auf dem Wollsektor; in den letzten Jahren ist aber zu beobachten, daß in steigendem Maße auch synthetische und künstliche Fasern Verwendung finden. Der relativ geringe Anteil der Haargarnteppiche hat sich dagegen kaum verändert.

Die Aufgliederung der Teppichproduktion nach den wichtigsten Herstellungstechniken sollte für die einzelnen Staaten möglichst genau durchgeführt werden. Wie schon erwähnt, bieten jedoch die nationalen Statistiken nur geringe Anhaltspunkte für eine solche Analyse. Aufgrund der Verbandsstatistik zeigt sich für Großbritannien, daß die Produktion von Axminster- und Wilton-Teppichen an der Spitze liegt vor den Chenille-Teppichen. Während die Produktion von Axminster-Teppichen merklich ansteigt, stagniert jedoch die Produktion von Wilton-Teppichen; für Chenille-Waren ist ein erheblicher Produktionsrückgang zu beobachten. Hierin zeigt sich einerseits ein Trend zu Waren höherer Qualität; andererseits ist der

Rückgang der Chenille-Produktion auch bedingt durch die Konkurrenz der belgischen Baumwoll-Teppiche und durch das Aufkommen der Tufting-Ware, deren Produktion in den letzten Jahren stark zugenommen hat. Die Zusammensetzung der einzelnen nationalen Produktionen nach der Musterung und Farbgebung sind ein weiteres wesentliches Strukturelement. Die durchgeführten Befragungen der in- und ausländischen Experten und das Studium der ausländischen Fachzeitschriften lassen für die meisten Staaten eine zuverlässige Aussage über die Zusammensetzung der Produktion zu. Die britische Produktion besteht fast zur Hälfte aus den "klassischen" Blumenmustern; die andere Hälfte verteilt sich ungefähr zu gleichen Teilen auf Orientmuster und auf neuzeitliche Dessins.

Die Kenntnis der Breite der einzelnen Kollektionen ist von großer Bedeutung für die Betrachtung der Struktur. Das hierüber vorliegende Material ist jedoch sehr lückenhaft. Die britischen Firmen scheinen aber sowohl hinsichtlich der Rohstoffe, Herstellungstechnik, Musterung und Farbgebung vielseitige Kollektionen aufzuweisen.

Soweit es die vorhandenen Unterlagen zulassen, sollten ausserdem für die einzelnen Staaten die Anzahl der Betriebe und Beschäftigten, die Größe der Betriebe und die wichtigsten Standorte der Teppichindustrie ermittelt werden.

Unter diesen Gesichtspunkten müßte für alle Staaten eine eingehende Analyse durchgeführt werden, um zu einer möglichst umfassenden Kenntnis der europäischen Produktionsstruktur zu gelangen.

4. Zusammenfassende Betrachtung zur Produktionsstruktur

Nachdem mit Hilfe der beschriebenen Methoden die Teppich-

produktion in den einzelnen europäischen Staaten analysiert worden ist, lassen sich folgende Tatsachen erkennen:

- (1) Das Wachstum der Produktion ist in den einzelnen Staaten sehr unterschiedlich. Die starke Dynamik der Entwicklung in einigen Staaten (Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Belgien und auch Österreich) wird im Rahmen der Integrationsanalyse besonders zu beachten sein.
- (2) Die Produktionszahlen weisen auf die Staaten hin, die nicht nur durch ihre Dynamik, sondern auch durch die Produktionshöhe wahrscheinlich ernste Konkurrenten in einem gemeinsamen Markte sein werden (Großbritannien, Bundesrepublik Deutschland, Belgien und die Niederlande).
- (3) Die europäische Teppichproduktion verteilt sich auf die einzelnen Staaten nicht entsprechend der Größe der Bevölkerung. Unterschiede im Verbrauch und stark voneinander abweichende Aussenhandelsverflechtungen sind die Ursachen. Auch hier wird eine Integrationsanalyse wichtige Ansatzpunkte haben.
- (4) Die Struktur der einzelnen Produktionen ist hinsichtlich der verarbeiteten Rohstoffe, der angewandten Herstellungstechnik und auch hinsichtlich der Musterungen und Farbgebungen sehr unterschiedlich.
- (5) Zu den herkömmlichen Herstellungsarten tritt in fast allen Staaten seit einigen Jahren das Tufting-Verfahren, dem eine besondere Dynamik innezuwohnen scheint.
- (6) Vorherrschend in den meisten Staaten sind die orient- oder "klassisch"-gemusterten Teppiche. Die skandinavischen Staaten machen hierbei eine Ausnahme.

Durch das Vorüringen der schon erwähten neuen Fertigungsart, durch die Verwendung neuer Rohstoffe im Teppichsektor und durch gewisse Änderungen im Verbraucherverhalten scheint sich aber ein Trend in Richtung auf neuzeitliche Teppiche (modern-gemustert oder einfarbig) erkennen zu lassen. Viele Firmen, die eine bedeutende Tradition in der Herstellung klassischer Teppicharten aufzuweisen haben, sind aber anscheinend noch nicht bereit, eine Umstellung ihrer Kollektionen in großem Umfange durchzuführen. Die Haltung dieser Unternehmen läßt sich aber zum Teil auch durch den Wunsch breiter Verbraucherschichten erklären, orient-gemusterte Teppiche in ihren Wohnungen zu verlegen.

- (7) Fast in allen Staaten sind Qualitätssteigerungen festzustellen. Neben den Teppichen für ausgesprochen hohe Bedarfsanforderungen gibt es aber auch eine Gruppe von Teppichen, die den Mittelqualitäten zugehören. Es läßt sich auch ein Trend feststellen, diese Konsumqualitäten der mittleren und unteren Güteklassen stärker zu forcieren, um auch neue Käuferschichten zu gewinnen. Die steigende Produktion von Tufting-Teppichen ist auch unter diesem Gesichtspunkt zu bewerten. - Im Zusammenhang mit der steigenden Tufting-Produktion nimmt auch die Produktion von Auslegeware zu.
- (8) Die Kollektionen der Industrien in den einzelnen Staaten scheinen in den letzten Jahren eine weitere Ausweitung erfahren zu haben.

Die Bestimmungsgründe für die Höhe und Zusammensetzung der Produktion sind in diesem Abschnitt nur andeutungsweise behandelt worden. Als Bestimmungsfaktoren kommen die Absatz- und Beschaffungsmärkte in Frage. Die Absatz-

märkte zeigen die Chance einer Branche, die Verbraucher mit ihren Produkten zu einem bestimmten Preise zu interessieren. Die Beschaffungsmärkte zeigen die Einflüsse, die über die verschiedenen Kostenarten auf die Stellung der Unternehmung innerhalb des Industriezweiges einwirken. Beide Bestimmungsgründe werden eingehend in den Abschnitten über den inländischen Verbrauch, über den Aussenhandel und über die Kostenstruktur der einzelnen nationalen Industrien behandelt werden.

III. Der Verbrauch eines Gutes in den europäischen Staaten

1. Methodische und statistische Bemerkungen

Eine Analyse über den Verbrauch eines Gutes in den europäischen Staaten muß sich nach den Zielen der Gesamtanalyse und nach den vorhandenen Unterlagen richten. Ziel ist es, die Bestimmungsfaktoren der bisherigen Entwicklung und der heutigen Struktur zu finden, um Ansatzpunkte für die spätere Integrationsanalyse zu erhalten.

Zu erstreben ist eine Betrachtung, die sowohl die Entwicklung des Verbrauchs wie auch seine heutige Höhe in den einzelnen Staaten als Basis hat. Solche globalen Verbrauchsziffern lassen sich ermitteln, wenn die Produktion und die aussenwirtschaftlichen Verflechtungen bekannt sind. Für das hier untersuchte Gut "Teppiche" sind die Produktionsmengen für die einzelnen Staaten fast vollständig bekannt. Die auftretenden Umrechnungsprobleme wurden im vorigen Abschnitt der Untersuchung bereits behandelt. Es empfiehlt sich, die gewichtsmäßig angegebenen Produktionszahlen heranzuziehen; denn für alle Staaten liegen die Angaben über die aussenwirtschaftlichen Beziehungen in Gewichtseinheiten vor.

Eine Feststellung des gewichtsmäßigen Verbrauchs in den einzelnen Staaten stößt somit auf keine besonderen Schwierigkeiten¹⁾. Die für alle Staaten auch vorliegenden wertmäßigen Angaben über den Aussenhandel können für spezielle Betrachtungen über die wertmäßige Struktur des Verbrauchs von Aussenhandelsware Verwendung finden. Da aber die wertmäßigen Angaben über die Produktion für die meisten Staaten fehlen, können keine Ziffern über den wertmäßigen Gesamtverbrauch erstellt werden. Der gerade für eine verfeinerte Analyse notwendigen Forderung nach Aufteilung des Gesamtverbrauchs auf die einzelnen Teppicharten kommen die für die meisten Staaten ausführlichen Aussenhandelsstatistiken entgegen. Diese Statistiken bieten die Mengen und Werte meistens aufgliedert nach den hauptsächlich verarbeiteten Rohstoffen. Es können somit in vielen Fällen detaillierte Angaben über den Verbrauch der eingeführten Teppiche gemacht werden. Die Errechnung von Ziffern über den Gesamtverbrauch (Produktion $\cdot$ Export + Import) der einzelnen nach Rohstoffen aufgeteilten Teppicharten scheitert aber häufig an den fehlenden entsprechend aufgegliederten Produktionsstatistiken. Soweit es jedoch möglich war, wurden diese Ziffern ermittelt; sie gestatteten aber nur für den Verbrauch von Wollteppichen eine international einwandfreie Vergleichbarkeit. Verbrauchsziffern für andere Teppicharten konnten für die einzelnen Staaten nur entsprechend den vorliegenden Statistiken errechnet werden und wurden zur Ergänzung der internationalen Betrachtungen jeweils herangezogen. Die so wichtigen An-

¹⁾ Die nationalen Ziffern über den Gesamtverbrauch sind für alle Staaten umgerechnet worden auf den Verbrauch pro Kopf der Bevölkerung, um einen Vergleichsmaßstab zu gewinnen für das Verbrauchsniveau in den einzelnen Staaten.

gaben über Musterungen und Farbgebungen der verbrauchten Waren konnten nur aus Quellen beschafft werden, die einen internationalen Vergleich lediglich unter großen Vorbehalten erlauben. Die schon erwähnten Befragungen der Kenner der in- und ausländischen Teppichmärkte erbrachten häufig eine Vielzahl von fundierten Aussagen. Diese müssen jedoch bewertet und damit zu einem Teile relativiert werden; denn meistens waren die Befragten an bestimmten Waren interessiert und ausserdem war die Zahl der Befragten zu gering, um in den Antworten auch nur annähernd eine Wiedergabe der tatsächlichen Verhältnisse erblicken zu können. Eine gewisse Überprüfung konnte aber aufgrund eines Studiums der ausländischen Versandhauskataloge und der ausländischen Fachzeitschriften vorgenommen werden.

Aufgrund dieser Vorbemerkungen läßt sich entscheiden, welche vorliegenden Größen für einen direkten internationalen Vergleich geeignet sind und welche Größen den Anforderungen eines solchen Vergleiches nicht genügen. Für einen direkten Vergleich zu verwenden sind die Ziffern über die Entwicklung des mengenmäßigen Gesamtverbrauchs und des mengenmäßigen Verbrauchs von Wollteppichen. Die Restgröße des Teppichverbrauchs (Gesamtverbrauch ./ Verbrauch von Wollteppichen) steht für ergänzende Betrachtungen mehr oder weniger weitgehend aufgeteilt zur Verfügung. Auf diese Aufteilung wird sich aber mehr die staatenweise Analyse konzentrieren, die auch Anlaß geben wird, einige Aussagen zu machen über die Bestimmungsgrößen des Verbrauchs, besonders der unterschiedlichen Verbrauchsniveaus. Da im Rahmen der staatenweisen Analyse die Resultate der Untersuchung nicht eingehender dargestellt werden können, ist zum Abschluß dieses Abschnittes über den Verbrauch von Teppichen eine

zusammenfassende Betrachtung jener Faktoren vorgenommen worden, die die Verbrauchsstruktur beeinflussen.

2. Übersicht über den Verbrauch eines Gutes in Europa

Der Verbrauch an Teppichen in den einzelnen Staaten zeigt sehr große Unterschiede; diese liegen nicht nur in der absoluten Höhe des pro-Kopf-Verbrauchs, sondern auch in der Struktur.

Wie die Tabelle 2 auf der folgenden Seite zeigt, heben sich zwei Staaten heraus, die einen sehr hohen Teppichverbrauch pro Kopf der Bevölkerung haben: die Niederlande und Großbritannien. In Großbritannien liegt das Schwergewicht auf den Wollteppichen, in den Niederlanden auf den Woll-, Sisal- und Kokos-Teppichen. Dänemark, die Schweiz und die Bundesrepublik haben ein ziemlich gleich hohes Verbrauchsniveau, das in etwa dem durchschnittlichen Verbrauchsniveau in Europa entspricht. Während in Dänemark und auch in der Schweiz der Wollteppich vorherrscht, ist es in der Bundesrepublik der Haargarnteppich. Zwischen dieser Staaten-Gruppe und den schwächsten Teppichkonsumenten stehen Belgien, Schweden und Österreich. Während in Schweden noch der Wollteppich den Vorrang hat, verteilt sich in Belgien der Konsum zu fast gleichen Teilen auf Baumwoll-, Jute- und Wollteppiche, in Österreich dagegen auf Jute- und Haargarnteppiche. Sehr niedrig ist der Teppichverbrauch in Norwegen, Frankreich und Italien. In Norwegen liegt der Schwerpunkt bei Wollteppichen, ebenso in Frankreich. In Italien ist der Verbrauch verteilt auf Wolle, Kokos, Jute und Baumwolle. - Ein Vergleich mit den USA zeigt, dass der Teppichverbrauch dort zwar höher ist als durchschnittlich in Europa, jedoch nicht so hoch wie in den Niederlanden und in Großbritannien. - Die krassen Unterschiede zwischen

Tabelle 2

Teppichproduktion und -verbrauch 1957

Länder	Produktion in to	Verbrauch in to	Anteil am Gesamtverbr. in %	Verbrauch pro Kopf in kg
Bundesrepublik	36.600	43.500	20,4	0,82
Frankreich	10.700	9.700	4,5	0,22
Belgien	34.100	5.400	2,5	0,59
Niederlande	27.800	26.800	12,6	2,44
Italien	9.500	7.300	3,4	0,15
E W G	118.700	92.700	43,4	0,57
Großbritannien	87.500	102.500	48,0	2,00
Dänemark	2.700	5.000	2,3	1,10
Norwegen	800	1.200	0,6	0,34
Schweden	2.000	4.700	2,2	0,63
Österreich	3.000	3.100	1,5	0,46
Schweiz	1.400	4.300	2,0	0,82
Insgesamt	216.100	213.500	100,0	0,87
U S A	237.800	265.200	-	1,53

Quellen: Statistische Jahrbücher, Produktionsstatistiken und Außenhandelsstatistiken der einzelnen Staaten; eine ausführliche Aufstellung dieser Statistiken ist im Literaturverzeichnis enthalten.

In der Produktionsangabe für Italien ist die Baumwoll-Teppich-Produktion geschätzt worden. Bei der Errechnung der westdeutschen Verbrauchsziiffern ist der Interzonenhandel nicht berücksichtigt worden.

den Staaten lassen erkennen, welche Länder "teppichbewußt" sind, d.h. in welchen Staaten bereits in hohem Maße die Teppiche zur selbstverständlich errichteten Ausstattung der Wohnungen gehören.

3. Überblick über den Verbrauch in den einzelnen Staaten

Wie bei der Betrachtung der Produktionsstruktur müßte sich auch hier an die globale Übersicht eine eingehendere Untersuchung der Situation in den einzelnen Staaten anschließen. Aus den genannten Gründen können aber auch an dieser Stelle lediglich die wichtigsten Ansatzpunkte solcher Analysen genannt werden. Als Beispiel für eine solche Untersuchung wird dabei auf den Verbrauch in der Bundesrepublik hingewiesen.

An erster Stelle muß auch bei der Verbrauchsanalyse eine Betrachtung über die Entwicklung und heutige Höhe des Verbrauchs stehen. Für die Bundesrepublik ist in den letzten Jahren eine ständige Steigerung des Verbrauchs insgesamt und pro Kopf der Bevölkerung zu beobachten gewesen. Die Bundesrepublik gehört heute zu den Staaten mit einem mittelhohen Teppichkonsum.

Die Analyse der Zusammensetzung des Verbrauchs hat sich auf die von den Konsumenten in den einzelnen Staaten bevorzugten Fasern, Fertigungsarten, Musterungen und Farbgebungen zu konzentrieren. Außerdem sind die Größe und Formen der verbrauchten Teppiche, die Beliebtheit von abgepackten Teppichen und von Auslegeware zu beachten. Unter diesen Gesichtspunkten ergibt sich zum Beispiel für die Bundesrepublik, daß der Verbrauch zu ungefähr zwei Dritteln aus Woll- und Haargarnteppichen besteht, wovon jedoch der größte Teil auf Haargarnwaren entfällt. In steigendem Maße werden neben den Teppichen aus Wolle und Haargarn und aus Kokos, Sisal und Jute auch Chemiefaser-Teppiche gekauft. Ein besonderes Gewicht kommt neben diesen mechanisch-gewebten Teppichen in den

letzten Jahren den handgeknüpften Teppichen zu, deren Verbrauch in der Bundesrepublik sich in der Zeit von 1954 bis 1957 verdoppelt hat. Trotz eines wachsenden Qualitätsbewußtseins fällt auf, daß neben den hochwertigen Teppicharten eine starke Nachfrage nach preisgünstiger Konsumware entfaltet wird. Die westdeutsche Haargarnteppich-Produktion, die steigende Erzeugung von Tufting-Teppichen und die billigen Importteppiche aus Baumwolle, Wolle, Zellwolle und Jute kommen diesen Verbraucherwünschen entgegen. Ausserdem führt die ständig zunehmende Beliebtheit von mit Teppichen ausgelegten Räumen zu einem verstärkten Absatz von Tufting-Teppichen.

Zu vermerken ist noch die große Vorliebe der deutschen Verbraucher für Markenartikel, der sich nicht nur die in- und ausländischen Produzenten, sondern auch der Einzel- und Versandhandel anpassen.

Wenn man die Musterungswünsche der westdeutschen Verbraucher betrachtet, so stehen bei den Wollteppichen die Orientmuster an erster Stelle. Die Teppiche aus Haargarn und sonstigen Fasern werden dagegen meistens neuzeitlich gemustert oder einfarbig verlangt. Englische und französische Teppiche mit ihren typischen Musterungen und Farben werden in der Bundesrepublik von einigen zahlenmäßig nicht allzu großen, aber kaufkräftigen Schichten besonders wegen ihrer Exklusivität gekauft. Bei der Betrachtung des Verbrauchs in den einzelnen Staaten ist ausserdem zu versuchen, die wichtigsten Bestimmungsfaktoren der jeweiligen Verbrauchsstruktur zu ermitteln. Wenn eine solche Analyse für alle Staaten durchgeführt worden ist, ergibt sich eine Reihe von Ansatzpunkten für die spätere Integrationsanalyse. Eine Zusammenfassung dieser Faktoren wird noch am Ende dieses Abschnitts vorgenommen.

4. Zusammenfassende Betrachtung der Verbrauchsstruktur

Nach einer solchen Übersicht über die Verbrauchsstruktur in den einzelnen Staaten lassen sich folgende Bemerkungen über den Verbrauch von Teppichen in Europa machen:

- (1) In den Staaten mit dem höchsten Teppichverbrauch pro Kopf der Bevölkerung (Niederlande und Großbritannien) ist in den letzten Jahren keine wesentliche Zunahme des Verbrauchs festzustellen gewesen. Jedoch ist eine Umschichtung des Verbrauchs zu höheren Qualitäten zu vermerken; in den Niederlanden von Kokos und Sisal zur Wolle, in Großbritannien von Kokos zur Zellwolle, zu den synthetischen Fasern und zur Wolle.
- (2) In fast allen Staaten ist eine erhebliche Zunahme des Verbrauchs von echten Orientteppichen festzustellen.
- (3) In allen betrachteten Staaten mit Ausnahme Belgiens ist der Anteil des Verbrauchs von Teppichen aus Wolle und Haargarn am Gesamtverbrauch von Teppichen gestiegen.
- (4) Mit Ausnahme der nordischen Staaten herrschen die orientgemusterten Teppiche oder die "klassischen" Blumenmuster vor. Mit dem Vordringen der synthetischen und künstlichen Fasern und im Zusammenhang mit der neuzeitlichen Wohnraumgestaltung treten aber zunehmend die einfarbigen Teppiche oder Teppiche mit modernen Musterungen und Farben in den Vordergrund.

5. Zusammenfassende Betrachtung der Bestimmungsfaktoren der Verbrauchsstruktur

Wegen der Bedeutung der Bestimmungsfaktoren der Verbrauchsstruktur soll nachstehend ein zusammengefasster Überblick über diese Größen gegeben werden.

Teppiche gehören nicht zu den lebensnotwendigen Gütern. In den meisten Staaten zählen sie zu den Gütern des gehobenen Bedarfs, in einigen Staaten zu den ausgesprochenen Luxusgütern. Bei solchen Definitionen ist man bereits gezwungen, auf die unterschiedlichen Situationen in den einzelnen Staaten Rücksicht zu nehmen. Diese Situationen auf den einzelnen Märkten werden von der Verbrauchsseite her von einer Reihe von Faktoren beeinflusst.

(a) Das Volkseinkommen

Allgemein kann festgestellt werden, daß die Höhe des Volkseinkommens einen erheblichen Einfluß hat auf die Höhe und Zusammensetzung des Teppichverbrauchs. Die Höhe des Einkommens, die zu Vergleichszwecken herangezogen werden kann, muß pro Einwohner der einzelnen Staaten ermittelt werden. Die Entwicklung dieser Größe gibt in den meisten Staaten einen Anhaltspunkt für die Entwicklung des Teppichverbrauchs. Der Vergleich zwischen der Entwicklung des Volkseinkommens und des Teppichverbrauchs zeigt, daß die Veränderung des Teppichverbrauchs der Einkommensentwicklung meistens um einige Jahre nachhinkt. Dieses "lag" weist auch auf die Stellung des Teppichs in der Rangordnung der Bedarfe in den einzelnen Staaten hin. Teppiche werden erst vermehrt nachgefragt, wenn das Gefühl für eine fundierte Einkommenslage gegeben ist. Das ist meistens erst der Fall, wenn das gehobene Einkommensniveau einige Zeit hindurch gehalten worden ist. Die neuerdings vermehrten Möglichkeiten zur Aufnahme von Konsumkrediten heben allerdings eine solche doch relativ enge Abhängigkeit etwas auf. Staaten mit hohem Volkseinkommen zeigen eine gewisse Stagnation oder nur geringe Zunahme des Teppichverbrauchs; diese Tatsache scheint auf eine gewisse

Sättigung hinzuweisen. Das Aufkommen neuer Teppicharten mit einer relativ geringen Lebensdauer kann dieses Bild jedoch verändern. So bewirkte das Aufkommen der Tufting-Teppiche in den USA eine erhebliche Verbrauchsausweitung. Obwohl diese Einkommensgrößen erste Anhaltspunkte geben für die Beurteilung des Teppichverbrauchs, wäre eine Beurteilung einfacher durchzuführen, wenn man die personelle Einkommensverteilung in den einzelnen Staaten für eine Analyse heranziehen könnte. Ausserdem ist das Volkseinkommen ungleich über die verschiedenen Regionen der einzelnen Staaten verteilt. Und gerade beim Verbrauch von Gütern, die als Güter des gehobenen Bedarfs bezeichnet werden können, wäre eine Gegenüberstellung der Einkommenshöhe und des Verbrauchs in Stadt- und Landregionen interessant.

(b) Der Wohnungsbau

Der Wohnungsbau hat zusammen mit der Einkommensentwicklung eine gewisse Bedeutung für den unterschiedlichen Teppichverbrauch in Westeuropa. Der Wohnungsbau im Verhältnis zur Bevölkerung ist in den einzelnen Staaten sehr unterschiedlich. Die Errichtung von Neubauten wird in allen Staaten Anlaß sein, vermehrt Teppiche nachzufragen. In Staaten, in denen ein ausgesprochener Wohnungsmangel besteht, war der geringe Teppichverbrauch zum Teil begründet in dem bisher unzureichenden Wohnraum. Im Zusammenhang mit dem Bezug einer neuen Wohnung werden Familien in diesen Staaten sicherlich einen Teppichkauf erwägen. In Staaten ohne ausgesprochenen Wohnraummangel wird sich eine solche Aussage nur für die Neuvermählten machen lassen; für die übrigen Bezieher von Neubauwohnungen kann aber auch mit einem gewissen Effekt im Hinblick auf vermehrten oder erneuten Teppichkauf gerechnet werden.

(c) Die Einstellung zum Teppich

Neben der Einkommensentwicklung und dem Wohnungsbau spielt für den Teppichverbrauch die Einstellung der Konsumenten zum Teppich eine wesentliche Rolle. Dieses "Teppichbewußtsein" hängt von einer Reihe von Faktoren ab.

Die klimatischen Bedingungen in einzelnen Staaten können so geartet sein, daß ein textiler Fußbodenbelag unbedingt erforderlich ist. In den nordischen Staaten sollte man daher eigentlich mit einem ziemlich hohen Verbrauch rechnen. Dagegen wird die Bevölkerung in Staaten mit heißem Klima eine weniger positive Stellung zum Teppich einnehmen. In diesen Staaten wird sich der Verbrauch von Fußbodenbelag hauptsächlich auf die Verwendung von Matten und ähnlichen Belägen beschränken¹⁾. Neben diesem Faktor spielen die mit dem textilen Fußbodenbelag konkurrierenden Gütern eine wesentliche Rolle. Wenn in einem Lande Materialien wie Linoleum, Stragula und neuerdings auch andere Kunststoffe preisgünstig und in ausreichender Auswahl angeboten werden, dann bewirken diese direkt mit den Teppichen konkurrierenden Güter häufig eine relative Verminderung des Teppichverbrauchs. Auch die Verbreitung von Parkettfußböden kann den Teppichverbrauch (besonders den Verbrauch von Auslegware) negativ beeinflussen.

Im Gegensatz dazu hat die Einführung des Tufting-Verfahrens aus den USA inzwischen in einer Reihe von Staaten die Einstellung zum Teppich wesentlich beein-

¹⁾ Die trotz des vorwiegend heißen Klimas bedeutende Teppichkultur im Iran und in den anderen orientalischen Staaten ist zum Teil auf den früheren Wohnstil (in Zelten) und zum Teil auf religiöse Gründe zurückzuführen.

flussen können und hat eine Ausweitung des Teppichverbrauchs ergeben. Die relativ billigen Tufting-Waren sind besonders für Auslegezwecke geeignet; sie können aber auch als abgepaßte Teppiche geliefert werden. Diese neuen Artikel in entsprechenden Farben und Dessins sind bisher in Westeuropa neben den traditionellen Teppichen gekauft worden. Es wird sogar berichtet, daß durch diese neuen Teppicharten auch der Absatz von traditionellen Teppichen gesteigert werden konnte. Wie weit es möglich ist, den Absatz beider Arten zu forcieren, oder von welchem Verbrauchsniveau ab die eine Art nur noch auf Kosten der anderen vermehrt abgesetzt werden kann, hängt zu einem nicht geringen Teil von den Anpassungsfähigkeiten der Produzenten der traditionellen Teppiche und vom Handel ab¹⁾.

Die allgemeinen Lebensgewohnheiten, die Einstellung zur Wohnung sind eine weiterer Bestimmungsfaktor für die Höhe des Teppichverbrauchs. Die Funktionen, die in den einzelnen Staaten der Wohnung zugemessen werden, sind recht unterschiedlich. Eine gewisse Häuslichkeit geht einher mit dem Wunsche, die Wohnungen gemütlich auszustatten; dazu gehört auch die Anschaffung eines oder mehrerer Teppiche. Diese Einstellung zur Wohnung ist zu einem erheblichen Teil das Ergebnis der traditionellen Lebensgewohnheiten der Völker. Die technischen Errungenschaften und die gerade in dieser Sphäre starken Auswirkungen der sozialen Umschichtungen der letzten Jahrzehnte haben die Lebensgewohnheiten vieler Schichten der Bevölkerung geändert. Diese Veränderungen werden

¹⁾ In den USA entfallen ungefähr zwei Drittel des Verbrauchs auf Tufting-Teppiche. Der Verbrauch von gewebten Teppichen geht zurück, während die Tufting-Teppiche die Verbrauchsausweitung auf sich vereinigen.

ausserdem laufend durch die Werbung der Industrie und des Handels gefördert.

IV. Die heutigen Aussenhandelsverflechtungen

1. Methodische und statistische Bemerkungen

Den heutigen Aussenhandelsverflechtungen muß im Rahmen der Strukturanalyse besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Die ersten Maßnahmen der Integration betreffen den Aussenhandel, so daß sich auf dem Gebiet der aussenwirtschaftlichen Beziehungen die ersten Auswirkungen der Integration zeigen werden. Eine möglichst genaue Kenntnis der Export- und Importbeziehungen und der Bestimmungsgründe erleichtert die Integrationsanalyse.

Die Exporte und Importe haben für einen bestimmten nationalen Industriezweig völlig verschiedene Bedeutung. Die Exporte sind ein Teil des Gesamtabsatzes der Branche und gehören somit direkt in den Bereich der Aktivität dieses Industriezweiges. Die Importe in diesen Staat hängen jedoch nur zu einem Teil mit der Aktivität der einheimischen Industrie zusammen. Es ist daher sinnvoll, die Exporte und die Importe der einzelnen Staaten getrennt zu behandeln.

Da die Exporte ein Teil des Gesamtabsatzes sind, wird eine Untersuchung der Exporte immer in einem Zusammenhang mit der Analyse der Produktion stehen müssen. Im ersten Teil der Betrachtungen über den Export wird somit auch ein Vergleich zwischen den einzelnen europäischen Staaten vorgenommen, nicht nur bezogen auf die Exportmengen, sondern auch auf das Verhältnis zwischen dem Export und der inländischen Produktion. Der zweite Teil enthält eine staatenweise Betrachtung, die neben den aus den Statistiken zu entnehmenden Daten auch mehr qualitative Hinweise auf die Situation in den einzelnen Staaten enthält.

Die Analyse der Importe wird ebenfalls in zwei Abschnitten vorgenommen. Auch hier wird zuerst ein Überblick über die Importmengen gegeben, der dann ergänzt wird durch eine Betrachtung der Relation zwischen einheimischer Produktion und Import. In einem zweiten Abschnitt werden dann die Importverbindungen der einzelnen Staaten eingehender dargestellt.

Vergleicht man die Ausfuhren nach den verschiedenen Staaten in den Aussenhandelsstatistiken der exportierenden Staaten mit den Einfuhren nach der Statistik der importierenden Staaten, so ergeben sich häufig erhebliche Differenzen. Es lassen sich dafür folgende Gründe aufführen:

- (1) Der Zeitpunkt der statistischen Erfassung der Exporte kann von dem der Importe abweichen.
- (2) Die statistischen Abgrenzungen können in den einzelnen Staaten unterschiedlich sein.
- (3) Die Importmeldungen dürften wegen der daran anknüpfenden Verzollungen genauer sein als die Exportmeldungen, die von den Exporteuren für statistische Zwecke mehr oder weniger exakt abgegeben werden.
- (4) Ausserdem werden staatlicherseits in einigen Staaten Vergütungen für den Export bestimmter Warenarten gewährt, was sich auch in abweichenden Meldungen bemerkbar machen kann.

Die vorliegenden Aussenhandelsstatistiken der einzelnen Staaten reichen für die vorzunehmende Art der Analyse in der Regel aus. Mengen- und wertmäßige Angaben über den Aussenhandel mit Teppichen können den Statistiken der hier interessierenden Staaten entnommen werden. Die Aufteilung nach den verarbeiteten Rohstoffen und zum Teil sogar nach den Fertigungsarten ist jedoch sehr unterschiedlich. Für eine Reihe von Fragen mußte auf die schon erwähnte Befragungsaktion der ausländischen Vertreter und auf die Aussagen inländischer Sachverständiger zurückgegriffen werden.

2. Die Exporte eines Gutes

(a) Vergleichende Übersicht über die europäischen Exporte

Wie aus der Tabelle 3 auf der folgenden Seite hervorgeht, ist die absolute Höhe der Exporte der verschiedenen Staaten sehr unterschiedlich. Die Übersicht zeigt ausserdem die erheblich von einander abweichende Bedeutung der Ausfuhren für den Gesamtabsatz der einzelnen Industrien. Absolut stehen die Exporte der belgischen und der britischen Teppich-Industrie bei weitem an der Spitze in Westeuropa. Gemessen an der einheimischen Produktion, läßt sich die überragende Bedeutung der Exporte für die belgische Industrie erkennen; fast 90 % der erfaßten Produktion werden im Ausland abgesetzt. Mit über 30 % hat Italien ebenfalls einen hohen Exportanteil gegenüber den übrigen Staaten, deren Exporte einen Anteil von 20 % an der einheimischen Produktion nicht überschreiten. Für fast alle Staaten hat sich in den letzten Jahren kaum eine wesentliche Verschiebung dieser Ausfuhranteile ergeben. Lediglich Belgien und Großbritannien mußten eine geringe Abnahme des Exportanteils registrieren, während für die Niederlande, Italien, Dänemark und die Schweiz geringe Zunahmen festzustellen waren.

Von den europäischen Staaten haben die Bundesrepublik Deutschland, die Niederlande, Italien, die nordischen Staaten, Österreich und die Schweiz ihr Hauptabsatzgebiet in Europa, während Frankreich und Großbritannien ihre Waren hauptsächlich nach Übersee exportieren. Belgien ist sowohl mit überseeischen Gebieten wie auch mit Europa eng verbunden. Von den Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zeigen nur die Niederlande eine überwiegende Verbindung mit den übrigen Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft.

Tabelle 3

Produktion und Außenhandel mit Teppichen im Jahre 1957

Länder	Produkt. in to	Export		Import	
		in to	in % der Produkt.	in to	in % der Produkt.
Bundesrepublik	36.600	2.000	5,5	8.900	24,3
Frankreich	10.700	2.200	20,6	1.200	11,2
Belgien	34.100	30.500	89,4	1.800	5,3
Niederlande	27.800	4.800	17,2	3.800	13,7
Italien	9.500	3.000	31,6	800	8,4
Großbritannien	87.500	10.400	11,9	25.400	29,0
Dänemark	2.700	100	3,7	2.400	88,9
Norwegen	800	0	0,0	400	50,0
Schweden	2.000	100	5,0	2.800	140,0
Österreich	3.000	300	10,0	400	13,3
Schweiz	1.400	200	14,3	3.100	221,4
U S A	237.800	400	0,2	27.800	11,7

Quellen: Statistische Jahrbücher, Produktionsstatistiken und Außenhandelsstatistiken der einzelnen Staaten; eine ausführliche Aufstellung ist im Literaturverzeichnis enthalten.

Die in der Produktionsangabe für Italien enthaltene Baumwoll-Teppich-Produktion ist geschätzt worden.

Im Außenhandel der Bundesrepublik ist der Interzonenhandel nicht enthalten.

(b) Übersicht über die Exporte der einzelnen europäischen Staaten

Wie bei der Analyse der Produktion und des Verbrauchs müßte auch beim Aussenhandel nach der globalen Übersicht eine eingehendere Betrachtung der Exportverflechtungen der einzelnen Staaten folgen. Hier sollen jedoch lediglich am Beispiel Belgiens die wesentlichen Elemente einer solchen Analyse genannt werden.

Die Entwicklung und die heutige Höhe der Exporte sind zunächst mengen- und wertmäßig zu analysieren. So stehen die belgischen Exporte absolut an erster Stelle im Vergleich zum Export der übrigen europäischen Staaten. Die Menge der exportierten Teppiche stieg laufend an bis zum Jahre 1956; seitdem ist jedoch ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Wie auch schon in der ersten Übersicht ist bei der staatenweisen Betrachtung der Export in enger Verbindung mit der inländischen Produktion zu sehen. Auf den hohen Exportanteil der belgischen Produktion wurde bereits hingewiesen. Auch die Veränderungen in dieser Relation sind für die einzelnen Staaten zu beobachten.

Die Aufgliederung der Exporte nach den Rohstoffen, Herstellungsarten, Musterungen und Farbgebungen ist für die Erstellung eines fundierten Strukturbildes des Exportes der einzelnen Staaten von wesentlicher Bedeutung. Rund 40 % der belgischen Exporte bestanden aus Wollteppichen, rund 35 % aus Baumwollteppichen und der Rest überwiegend aus Juteteppichen. Während die Exporte von Woll- und Baumwollteppichen seit dem Jahre 1957 zurückgehen, hat sich die Ausfuhr von Juteteppichen erheblich ausgeweitet.

Die Zusammensetzung der Abnehmerländer ist mit besonderer Sorgfalt zu untersuchen. Denn gerade die Analyse der heute schon bestehenden Verflechtungen mit den übrigen

Mitgliedstaaten der Zollunion, bzw. der Freihandelszone und mit dritten Staaten ergibt wichtige Anhaltspunkte für die später durchzuführende Integrationsanalyse. Die relativ gut gegliederten Aussenhandelsstatistiken gestatten in fast allen Fällen die Erstellung einer solchen ausführlichen Übersicht. So zeigen die belgischen Unterlagen, daß die Hälfte der belgischen Wollteppich-Exporte in die USA ging; die andere Hälfte wurde von der Bundesrepublik, Kanada und den Niederlanden abgenommen. Von den ausgeführten Baumwollteppichen nahm Großbritannien die Hälfte ab; weitere Bestimmungsländer waren die USA, Australien und die Bundesrepublik. Die Exporte von Juteteppichen wurden zu über 50 % von der Bundesrepublik aufgenommen. Es zeigt sich, dass die belgische Teppichindustrie auf dem Wollteppichsektor nur sehr gering mit den westeuropäischen Staaten verbunden ist; bei den Baumwoll- und Juteteppichen liegt der Anteil der westeuropäischen Abnehmer jedoch höher. Hier macht sich auch besonders die zwischen Belgien und den Niederlanden schon bestehende Zollunion bemerkbar.

Neben diesen Betrachtungen ist eine Analyse der Durchschnittspreise der Lieferungen in die einzelnen Abnehmerländer vorzunehmen. Dabei zeigt sich zum Beispiel, daß die Preise der belgischen Lieferungen nach den USA unter den Durchschnittspreisen der übrigen belgischen Teppichexporte liegen. Es ist nicht anzunehmen, daß es sich bei diesen Lieferungen nur um niedrige Qualitäten handelt; vielmehr wird der starke Konkurrenzdruck auf dem amerikanischen Markte die belgischen Produzenten zu Preiszugeständnissen zwingen. Die Lieferungen nach den europäischen Staaten liegen dagegen über den durchschnittlichen Exportwerten¹⁾.

¹⁾ Auf die Probleme der Preisdifferenzierung im Aussenhandel wird an späterer Stelle noch hinzuweisen sein.

Geschmacklich haben die belgischen Exporteure ihre Kollektionen weitgehend auf die Abnehmerländer abgestimmt. Während die belgische Teppichindustrie in früheren Jahren überwiegend geringe Qualitäten anbot, hat sich das Angebot in den letzten Jahren erheblich verbessert.

Nach diesen Gesichtspunkten ist eine Analyse der Exporte für alle Staaten durchzuführen.

3. Die Importe eines Gutes

(a) Vergleichende Übersicht über die europäischen Importe

Aus der Tabelle 3 auf der Seite 56 ergibt sich, daß Großbritannien die absolut größten Importe in Westeuropa zu verzeichnen hat, mit großem Abstand gefolgt von der Bundesrepublik. Verglichen mit den einheimischen Produktionen, sind die Importe der Schweiz und Schwedens von großer Bedeutung für die Versorgung dieser Staaten. In beiden Ländern ist die Einfuhr größer als die einheimische Produktion. Ebenfalls hohe Einfuhren haben Dänemark und Norwegen: Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft steht die Bundesrepublik mit einem hohen Importanteil an erster Stelle. Wenn man das Jahr 1957 mit dem Jahre 1954 vergleicht, dann sind diese Importanteile nur in der Bundesrepublik, in Italien und in Österreich wesentlich gewachsen.

Eine weitergehende Untersuchung zeigt, daß bei dem immer noch zunehmenden Bezug von echten Orientteppichen die kontinentaleuropäischen Staaten stark mit dem Iran verbunden sind; die übrigen Staaten beziehen die Orientteppiche häufig über Großbritannien. Großbritannien importiert diese Teppiche zu einem großen Teil aus Indien.

Für die Bundesrepublik, Belgien, die Niederlande, Italien, die nordischen Staaten (mit Ausnahme Norwegens) und die Schweiz sind die übrigen europäischen Staaten

(besonders die Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft) die wichtigsten Lieferländer. Frankreich, Großbritannien und Österreich beziehen neben bedeutenden Lieferungen aus den westeuropäischen Staaten noch wesentliche Mengen aus den Überseegebieten und aus Osteuropa.

(b) Übersicht über die Importe der einzelnen europäischen Staaten

Auch bei der Betrachtung der Einfuhren muß auf eine eingehende Darstellung der Situation in den einzelnen Staaten verzichtet werden. Es kann somit lediglich an einem Beispiel (Bundesrepublik Deutschland) auf die wichtigsten Bestandteile einer solchen Analyse hingewiesen werden. Die Darstellung der bisherigen Entwicklung und der heutigen Höhe der Importe der einzelnen Staaten hat die Mengen, Werte, durchschnittlichen Werte und die Zusammensetzung der Importe nach Rohstoffen, Fertigungsarten, Farben und Musterungen und Herkunftsländern zu berücksichtigen.

Die Bundesrepublik hat in den letzten Jahren eine erhebliche Steigerung ihrer Importe zu verzeichnen gehabt. Auch die Höhe der Importe, gemessen an der inländischen Produktion hat stark zugenommen. So betrugen die Importe im Jahre 1958 ungefähr ein Drittel der westdeutschen Produktion.

Wertmäßig stehen mit 45 % (mengenmäßig mit 20 %) die handgeknüpften Wollteppiche an erster Stelle der Importe, die zum Überwiegenden Teil aus dem Iran bezogen werden. Daneben haben die nicht-geknüpften Wollteppiche mit einem wertmäßigen Anteil von 30 % (mengenmäßig von 25 %) noch eine erhebliche Bedeutung; über die Hälfte dieser Teppiche kommen aus Belgien; die übrigen Importe bestehen aus Chemiefasern (Hauptlieferland: Belgien), Baumwolle (zu 95 % aus Belgien), Jute (besonders aus Belgien), Kokos und Sisal (aus Indien und aus den Niederlanden).

Es läßt sich somit feststellen, daß die Bundesrepublik beim Import geknüpfter Teppiche hauptsächlich mit dem Iran verbunden ist. Wenn man von den geknüpften Waren und von den Kokos- und Sisal-Teppichen absieht, dann bezogen die westdeutschen Importeure über 90 % ihrer Waren aus den übrigen Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Der in den früheren Jahren hohe Anteil der Lieferungen im Rahmen des Interzonenhandels hat sich vermindert.

Die westdeutschen Importe umfassen alle Qualitätsbereiche; neben den Teppichen der unteren und mittleren Güteklassen werden in einem hohen Maße auch Teppiche der gehobenen Qualitätsgruppen eingeführt.

Eine ähnliche Analyse müßte für alle hier betrachteten Staaten vorgenommen werden, um zusammen mit den Untersuchungen der Produktion und des Verbrauchs ein fundiertes Strukturbild zu gewinnen.

4. Zusammenfassende Betrachtung zur Aussenhandelsstruktur

Nach dieser Betrachtung der Export- und Import-Situationen der einzelnen Staaten lassen sich folgende abschließende Bemerkungen machen:

- (1) Im Rahmen der Aussenhandelsverflechtungen sind die relativ hohen Einfuhren von handgeknüpften Teppichen besonders bemerkenswert. In fast allen hier betrachteten Staaten nahmen diese Importe in den letzten Jahren erheblich zu.
- (2) Ausgeführt werden von fast allen Staaten die Spezialitäten ihrer Produktion. Diese Teppiche zeigen entweder besondere Farben und Musterungen oder werden in einer speziellen Fertigungsart hergestellt. Diese Besonderheiten gehören in der Regel zu den hochwertigen Teppicharten.

- (3) Daneben werden in breiter Streuung Teppiche der mittleren und unteren Qualitätsgruppen international gehandelt, wenn damit preislich und geschmacklich den Wünschen breiter Verbraucherschichten in den importierenden Staaten entsprochen werden kann.
- (4) Zu beachten ist auch, daß sich die Struktur der ländermäßigen Verflechtung für die meisten der betrachteten Staaten in den letzten Jahren - von einigen Ausnahmen abgesehen - nicht wesentlich verändert hat.
- (5) Besonders enge Aussenhandelsbeziehungen bestehen zwischen Staaten, die Mitglieder einer bereits errichteten Zollunion sind, und zwischen einigen europäischen Staaten und den überseeischen Gebieten, die mit ihnen in besonderen politischen Beziehungen stehen.

Nach diesen Analysen der Produktion, des Verbrauchs und der Aussenhandelsbeziehungen müssen noch einige Betrachtungen angestellt werden über jene Faktoren, die die Wettbewerbslage der einzelnen Industriezweige bestimmen.

V. Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbslage auf den Märkten der einzelnen Staaten

Die wichtigsten Bestimmungsfaktoren für die Nachfrage nach dem hier untersuchten Gute sind in einem der letzten Abschnitte zusammengefaßt worden. Wenn man diese Verbrauchsstruktur als Datum annimmt, dann ist noch die Frage zu beantworten, welche Faktoren die Wettbewerbsfähigkeit eines nationalen Industriezweiges auf den Märkten der einzelnen Staaten bestimmen. Wenn gesagt wurde, daß die Verbrauchsstruktur hier als Datum angesehen werden soll, dann ist damit nicht gesagt, daß die

funktionalen Zusammenhänge zwischen Verbrauch und Produktion gelegnet werden sollen. Diese Beziehungen werden aber an dieser Stelle nur soweit betrachtet, als sie die hier genannten Faktoren beeinflussen.

Als Bestimmungsfaktoren kommen alle jene Faktoren in Frage, die auf die Preisgestaltung einwirken. So werden die Kostenstrukturen, die bestehenden Zölle und sonstigen Abgaben, die Preispolitik und Produktgestaltung und die Bedeutung der Handelsstufen erörtert werden. Auch bei dieser Untersuchung muß darauf geachtet werden, daß das Hauptziel die Gewinnung von Daten für die folgende Integrationsanalyse ist.

1. Die Kostenstrukturen der einzelnen nationalen Industriezweige

In diesem ersten Abschnitt soll versucht werden, aufgrund des vorliegenden Materials auf die Einflüsse hinzuweisen, die von den unterschiedlichen Kostenstrukturen der einzelnen nationalen Industriezweige auf deren Wettbewerbslage ausgehen. Wenn auch die statistischen Unterlagen speziell für die Teppichindustrie nur unvollständig sind, so lassen sich doch einige Grundtendenzen erkennen. Solche Erkenntnisse konnten durch Unterhaltungen mit in- und ausländischen Sachverständigen ergänzt werden.

Die Zölle und sonstigen Abgaben beim grenzüberschreitenden Handelsverkehr gehören im weiteren Sinne auch zu den Kosten. Da diese Belastungen aber im Hinblick auf die Integration besondere Probleme aufwerfen, sollen sie in einem gesonderten Abschnitt behandelt werden. In den folgenden Abschnitten wird somit die Betrachtung auf die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten, die Materialkosten und die Steuerbelastungen beschränkt werden.

Kostenstrukturen können nur dann als Basis für wesentliche Aussagen über die Wettbewerbslage der einzelnen Industrien angesehen werden, wenn sie möglichst weit aufgegliedert sind. Ausserdem wäre eine wichtige Forderung an solche Kostenstrukturen, daß sie nicht nur in der Form von Kostenartenrechnungen vorliegen, sondern daß besondere Kostenträgerrechnungen vorhanden wären. Gerade aber diese letzte Forderung ist nicht erfüllt. Das überaus breite Sortiment der Teppich-Industrie gestattet bis heute noch nicht einmal auf nationaler Ebene den Kostenvergleich für einen "Einheits-Teppich". Eine solche vergleichende Kostenanalyse würde erst die Basis schaffen für die Erstellung einer nationalen Kostenträgerrechnung. Kostenartenrechnungen geben nur einen groben Eindruck von der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Industrien oder Unternehmen. Unterschiede in der Produktivität, die letztlich entscheidend sind für die Wettbewerbslage, können durch solche Rechnungen nicht erfaßt werden. Aussagen aufgrund von Kostenartenrechnungen können somit zu unrichtigen Ergebnissen führen, wenn Produktivitätsunterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen oder nationalen Industriezweigen bestehen. Selbst bei gleichem Niveau der einzelnen Kostenarten kann durchaus ein Wettbewerbsvorteil aufgrund von unterschiedlicher Produktivität gegeben sein. Solche Produktivitätsunterschiede lassen sich jedoch aufgrund der vorliegenden Statistiken nicht ermitteln. Eine detaillierte Kostenartenrechnung speziell für die Teppichindustrie wird nur für die niederländische Teppich-Industrie veröffentlicht¹⁾. Eine interne Er-

¹⁾ Centraal Bureau voor de Statistiek; Productiestatistieken:
"Tapijtindustrie", 1958; Zeist, 1959, S. 9
(Erhebungen für das Jahr 1957)

hebung für die Teppich-Industrie der Bundesrepublik zeigt, daß die Kostenartenstruktur nicht wesentlich von der niederländischen abweicht. Die wichtigsten Kostenarten in beiden nationalen Industriezweigen sind die Material- und Arbeitskosten. Ungefähr zwei Drittel der Gesamtkosten entfallen auf das Material und rund 15 % auf die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten.

Die weitgehende Übereinstimmung dieser Kostenartenstrukturen darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Erhebungsbasen für beide Aussagen sehr unterschiedlich sind. Die Werte für die Bundesrepublik wurden aufgrund eines Betriebsvergleiches einer Reihe von westdeutschen Teppichunternehmen gewonnen. Die Werte für die Niederlande sind Durchschnittswerte, die aufgrund von jährlichen Erhebungen bei der gesamten niederländischen Teppichindustrie errechnet werden. Aufgrund der Übereinstimmung darf jedoch geschlossen werden, daß die Material- und Arbeitskosten auch in den übrigen Staaten in etwa das gleiche Gewicht haben. Diese beiden Kostenarten werden neben den Steuern in den nachstehenden Abschnitten besonders behandelt werden.

(a) Die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten

Mit einigen Ausnahmen fehlen spezielle Angaben über die Stundenlöhne, die in Westeuropa in der Teppichindustrie gezahlt werden. Um jedoch einen ersten Überblick über die Unterschiede im Lohnniveau in den einzelnen Staaten zu erhalten, können die Stundenlöhne einander gegenübergestellt werden, die in Europa in der Textilindustrie gezahlt werden.

Auch wenn man berücksichtigt, daß die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten in der Teppichindustrie von dem Durchschnitt der Textilindustrie abweichen und daß wahrschein-

lich auch statistische Mängel in den vorliegenden Zahlen enthalten sind, so zeigt sich insgesamt doch, daß von den Arbeitskosten bereits gewisse Wettbewerbsvor- und -nachteile ausgehen. Inwieweit diese durch Unterschiede in der Produktivität ausgeglichen werden, läßt sich nicht sagen. Da jedoch für die Höhe der Löhne mehr die gesamtwirtschaftliche Produktivität als die Lage in einer Branche entscheidend ist, ist dies wenigstens nicht generell der Fall.

Neben den reinen Stundenlöhnen, die ausserdem für Männer und Frauen in den einzelnen Staaten höchst unterschiedlich sind, müssen zu Vergleichszwecken auch die sonstigen Arbeitskosten herangezogen werden. Dazu gehören neben den gesetzlichen und freiwilligen Sozialabgaben die bezahlten Urlaubstage, die bezahlten Feiertage und sonstigen Zuwendungen durch die Arbeitgeber. Erst bei Berücksichtigung dieser gesamten Arbeitskosten hat man eine Basis gewonnen, von der aus man Lohnvergleiche anstellen kann. Eine Analyse der Arbeitskosten für die gesamte Textilindustrie im Jahre 1957¹⁾ zeigt, daß Österreich und Italien einen recht hohen Vorteil auf diesem Gebiet besitzen, wenn man die oben gemachten Einschränkungen gegenüber der Methode und gegenüber dem Material unberücksichtigt läßt. Die Arbeitskosten in den anderen Staaten sind höher als in der Bundesrepublik. Während sich diese Differenzen zwischen den Arbeitskosten in der Bundesrepublik und den meisten anderen Staaten aber in Grenzen halten, liegen die Löhne und sonstigen Arbeitskosten in Schweden und mit einer gewissen Einschränkung

¹⁾ Arbeitgeberkreis Gesamttextil; "Die Textilindustrie in Europa und der Welt. Eine sozialpolitische Studie", Frankfurt/Main; 1959; S. 34 (Tabelle 24).

auch in Norwegen erheblich über den Kosten in den übrigen Staaten. Sowohl für Schweden als auch für Norwegen können die hohen Löhne und sonstigen Arbeitskosten als einer der wichtigsten Gründe dafür angesehen werden, daß beide Staaten auf textilem Gebiet kaum konkurrenzfähig sind und daher auch hohe Einfuhrüberschüsse hinnehmen müssen.

Wenn diese Betrachtungen über die unterschiedlichen Lohn- und sonstigen Arbeitskosten auch nur mit äußerster Vorsicht für Aussagen über Wettbewerbsvor- und -nachteile herangezogen werden dürfen, so zeigen sie doch, daß von den Lohn- und sonstigen Arbeitskosten her bereits bedeutende Wirkungen auf die Stellung der einzelnen nationalen Industriezweige ausgehen können; denn bei einem Kostenanteil von rund 15 % haben die aufgezeigten Unterschiede schon ein wesentliches Gewicht.

(b) Die Materialkosten

Bei der Bedeutung, die den Materialkosten mit einem Anteil von zwei Dritteln an den Gesamtkosten zukommt, können Differenzen bei ihnen erheblich auf die Wettbewerbslage einwirken. Es ist jedoch sehr schwierig, exakte Angaben über die Kosten des Materialverbrauchs in den einzelnen Staaten zu beschaffen. Als Hilfsgrößen mußten daher die Durchschnittspreise der eingeführten Rohstoffe und Garne herangezogen werden¹⁾. Diese Größen können jedoch nicht mehr als grobe Anhaltspunkte sein. Nur ein Teil dieser importierten textilen Rohstoffe und Garne wird überhaupt in der Teppichindustrie verarbeitet. Es ist somit sehr fraglich, ob der Durchschnittswert der

¹⁾ Eine Übersicht für die entsprechenden Handelsgüter wurde mit Hilfe der folgenden Veröffentlichung aufgestellt: OEEC; "Textiles; Foreign Trade, Imports-Exports 1957", Paris, 1958.

verarbeiteten Rohstoffe und Garne in der Teppichindustrie mit dem der insgesamt eingeführten Rohstoffe und Garne übereinstimmt. Wenn man dieses auch bezweifeln muß, so zeigen die hier herangezogenen Einfuhrwerte doch das Niveau, das bei Einkäufen von textilen Vormaterialien in den einzelnen Staaten herrscht. Ausserdem sind die Veredlungsspannen der Spinner nicht bekannt. Auch durch unterschiedliche Spannen können diese Durchschnittspreise erheblich von den tatsächlichen Kosten in der Teppichindustrie abweichen. Bei einem näheren Studium dieser Preisrelationen scheint vieles darauf hinzuweisen, daß Belgien in Europa die billigsten Rohstoffe verwendet. Es ergibt sich nämlich, daß in den meisten der untersuchten Rohstoff- und Garnpositionen Belgien die niedrigsten oder zweitniedrigsten Rohstoffpreise von den Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft bezahlt. Auch beim Vergleich mit den übrigen aufgeführten Staaten hat Belgien einen bemerkenswert niedrigen Stand. Hieraus und aus dem großen Gewicht, das den Materialkosten zukommt, könnte man eine besonders günstige Stellung der belgischen Produzenten vermuten. Belgien kauft im wesentlichen auf den gleichen Rohstoffmärkten wie die anderen Staaten; nur rund 13 % seiner Baumwollimporte kommen aus Belgisch-Kongo. Es kann sich somit bei den belgischen Einkäufen nicht um Einkäufe aus günstigeren Quellen handeln, sondern wahrscheinlich nur um geringwertigere Materialien.

(c) Die Steuern

Die steuerliche Belastung der Teppichindustrie in den einzelnen Staaten konnte nicht in Erfahrung gebracht werden. Eine solche Analyse müßte zunächst die einzelnen Steuersysteme berücksichtigen und auch auf die Rückwirkungen achten, die von den Staatsausgaben auf die

Wettbewerbslage ausgehen. Darüber hinaus würde eine eingehendere Betrachtung genauere Einblicke in die Besteuerung der einzelnen Firmen der Teppichindustrie zur Voraussetzung haben. Denn gerade bei einer Betrachtung der unterschiedlichen Steuerlasten kommt es nicht so sehr auf eine Durchschnittsanalyse an, sondern die individuellen Gegebenheiten der einzelnen Firmen sind entscheidend für die unterschiedlichen Wirkungen, die von den Steuern auf die Wettbewerbslage ausgehen. Nicht nur die Kostensteuern, sondern auch die Einkommen- und Ertragssteuern müssen bei einer Analyse dieser Art berücksichtigt werden.

Einen ersten Anhaltspunkt für die sehr unterschiedliche Besteuerung geben die Zahlen, die die prozentuale Steuerbelastung des Bruttosozialprodukts in den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft angeben¹⁾. Diese Zahlen zeigen, daß das belgische Sozialprodukt einer Steuerbelastung in Höhe von nur zwei Dritteln der westdeutschen Belastung unterliegt. Auch hier scheint somit Belgien einen deutlichen Vorsprung zu haben. Ein solcher Unterschied kann sich auf die Wettbewerbslage der einzelnen Firma sehr wohl auswirken, wenn auch die relative Bedeutung der Kostensteuern allein in der Teppichindustrie nicht sehr groß ist.

2. Die Bedeutung der Zölle, der sonstigen Einfuhrabgaben und der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen

Die Zölle, die sonstigen Einfuhrabgaben und die mengenmäßigen Beschränkungen haben nicht nur für die

¹⁾ Bundesministerium der Finanzen; Schnellberichte zur Finanzwirtschaft des Auslandes; Nr. 36 (1957), S. 65

exportierenden Firmen eine erhebliche Bedeutung, sondern auch für jene Unternehmen, deren Absatz nur auf den inländischen Markt ausgerichtet ist. Für den Exporteur und auch für den Importhändler sind die Zölle ein Kalkulationsposten, der von einer gewissen Höhe an die Preispolitik auf dem Markte des importierenden Staates entscheidend beeinflussen kann. Die sonstigen Einfuhrabgaben, die von fast allen Staaten erhoben werden, bestehen meistens aus Umsatzausgleichsteuern, Luxussteuern und sonstigen kleineren Positionen. Auch diese Abgaben können auf die Kalkulationen einwirken. Die Zölle und Abgaben des eigenen Landes sind auch für den inländischen Produzenten von Bedeutung; sie hemmen in einem gewissen Grade die Einfuhr konkurrierender Waren¹⁾. Als ein Beispiel für die unterschiedliche Belastung mit Zöllen und sonstigen Abgaben sollen hier die Sätze für mechanisch-gewebte Teppiche aus Wolle und Tierhaaren herangezogen werden²⁾.
Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft er-

¹⁾ Die Zusammenhänge zwischen Zollhöhe und Preispolitik werden noch in einem der folgenden Abschnitte im Zusammenhang mit der Preisdifferenzierung genauer behandelt.

²⁾ Die Zollsätze wurden zum großen Teil folgender Publikation entnommen:

Gesamttextil; "Textilzollvergleich 1959", Frankfurt-Main, 1959.

Die Zollsätze einiger Staaten und die Angaben über die sonstigen Abgaben wurden schriftlich von den einzelnen nationalen Botschaften mitgeteilt.

heben die Benelux-Staaten, Italien und Frankreich Zölle von 20 % bis 24 %, während die Bundesrepublik mit 14 % die niedrigsten Zölle aufweist¹⁾). Es ist also ein beachtlicher Wettbewerbsnachteil der Bundesrepublik zu verzeichnen, wenn man allein das Gefälle der Zollsätze betrachtet. Auch im Vergleich mit den übrigen europäischen Staaten gilt diese Aussage über den relativen Nachteil für die Bundesrepublik; hierbei ist jedoch auch auf die ebenfalls geringen Zollsätze Schwedens und der Schweiz hinzuweisen. Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft behält diese Behauptung auch dann ihre Gültigkeit, wenn man neben den Zöllen die sonstigen Abgaben berücksichtigt. Die Belastung der Einfuhren nach Frankreich und Belgien liegt dann aber erheblich höher als die der übrigen Mitgliedstaaten. Die oben gemachte Aussage über Schweden ist jedoch zu korrigieren; denn der hohe Umsatzausgleichsteuer-Satz kompensiert die Nachteile des niedrigen Zollsatzes.

Im Prinzip entsprechen die "sonstigen Abgaben" der jeweiligen Belastung der Inlandserzeugung, soweit es sich nicht um Sondersteuern lediglich für die Einfuhr handelt. Die Wettbewerbsfähigkeit der eingeführten Waren gegenüber den inländischen Produkten wird durch solche Steuern also nicht verfälscht. In einzelnen Fällen sind die Abgaben jedoch zu hoch oder zu niedrig angesetzt und stellen daher unter Wettbewerbsgesichtspunkten eine indirekte Zollerhöhung bzw. Zollsenkung dar.

¹⁾ Diese Zollsätze gelten ab 1.1.1959 für Drittländer. Aber auch bei Verminderung der Sätze um 10 % für den internen Verkehr bleiben die Unterschiede noch beachtlich. Die Bundesrepublik macht aber bei diesen Gütern keinen Unterschied zwischen Importen aus Mitgliedstaaten und dritten Ländern.

Bei dem hier betrachteten Beispiel ergibt sich insgesamt, daß die Bundesrepublik den Importen am weitesten geöffnet ist. Der Umsatzausgleichsteuer-Satz von 6 % macht ausserdem wohl nicht ganz die durchschnittliche Umsatzsteuerbelastung der westdeutschen Teppiche wett. Einen ausgesprochen hohen Einfuhrschutz weist neben Frankreich und Belgien noch Dänemark auf, wenn man die sonstigen Abgaben mit den Zöllen zusammen betrachtet. Die Wettbewerbslage der ausländischen Anbieter ist in diesen Staaten entsprechend verschlechtert. Einen klaren gegenseitigen Wettbewerbsvorteil haben die Niederlande und Belgien durch die zwischen ihnen bestehende Zollunion. Dadurch werden alle anderen Anbieter auf diesem Markte im Vergleich zu den Produzenten in beiden Staaten benachteiligt.

Mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen für Teppiche bestehen nur noch in sehr geringem Umfange. Frankreich und Norwegen weisen noch solche Bestimmungen auf. In Frankreich ist jedoch im Zuge der Bildung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und im Zusammenhang mit der allgemeinen Liberalisierungspolitik der französischen Regierung mit einem schrittweisen Abbau der französischen Beschränkungen zumindest gegenüber den übrigen Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu rechnen. Norwegen besteht auf seinen Importkontingenten für abgepaßte Teppiche. Obgleich auch Norwegen von der Liberalisierung im Rahmen der OEEC betroffen ist, ist wohl kurzfristig nicht damit zu rechnen, daß diese Kontingente aufgehoben werden. Die hohen Löhne des Landes machen einen Übergang zu echten internationalen Konkurrenzverhältnissen sehr schwer.

3. Die Preisdifferenzierungen und die Verschiedenartigkeit der Kollektionen als Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbslage im Aussenhandel

Der sich aus den bisherigen Kostenüberlegungen ergebende Kostenunterschied zwischen den einzelnen Staaten reicht im Verhältnis zur Zollbelastung nicht aus, um die Aussenhandelsverflechtungen voll zu klären. Die Zölle sind weit höher als die Abweichungen in den Kosten sein können. Es wird daraus die Bedeutung zweier Tatbestände ersichtlich, die sowohl für die heutige Struktur als auch für die Entwicklung unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Integration Europas von erheblichem Gewicht sein werden:

- (1) Ein relativ großer Teil der Exporte wird nur dadurch möglich, daß die Ware im Ausland zu niedrigeren Preisen als im Inland angeboten wird. Dieses Problem der Preisdifferenzierung wird näher zu untersuchen sein.¹⁾
- (2) Die Aussenhandelsverflechtungen bei Teppichen sind keineswegs allein durch Unterschiede in den Preisen bedingt. In beachtlichem Maße wird dieses Gut zwischen den Ländern gehandelt, weil die Dessins und Farbstellungen voneinander abweichen und immer mehr oder weniger große Käuferschichten für andersgeartete Erzeugnisse aufgeschlossen sind.

1) vergl. zu diesem Problemkreis auch:
Ellsworth, P.T.; "International Economics", New York, 1948, S. 424 ff.
Gutenberg, Erich; "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2.Bd.: Der Absatz"; Berlin-Göttingen-Heidelberg; 1955, S. 276 ff.
Schneider, Erich; "Einführung in die Wirtschaftstheorie. II.Teil: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft"; 2.verb.Aufl., Tübingen, 1953, S. 125 ff.

Dabei treten die Preise als Bestimmungsfaktoren weitgehend zurück.

ad (1) Normalerweise werden die Preise der exportierten Waren schon deshalb unter den Inlandspreisen liegen, weil für die Ausfuhren die Umsatzsteuern oder ihnen ähnliche Steuern zurückerstattet und manchmal noch staatlicherseits oder auf verbandlicher Basis Exportprämien gewährt werden. Darüber hinaus kann es im Interesse des einzelnen Unternehmens liegen, den Exportpreis grundsätzlich niedriger festzulegen als den Preis für die inländischen Abnehmer. Grundmotiv für die Preisdifferenzierung ist das Streben nach Gewinnmaximierung. Der Anbieter versucht, die unterschiedlichen Elastizitäten der in- und ausländischen Nachfragekurve auszunutzen, um somit wenigstens zu einem gewissen Teil die bei einheitlicher Preisfixierung ermöglichten Konsumentenrenten abzuschöpfen. Bekanntlich gilt dann als Bedingung, daß die Grenzkosten gleich sein müssen dem Grenzerlös auf dem ausländischen und dem Grenzerlös auf dem inländischen Markt. Diese Preisdifferenzierung hat einige Voraussetzungen. Zunächst muß die Möglichkeit gegeben sein, den Preis überhaupt fixieren zu können; der Anbieter muß sich wenigstens auf einem der beiden Märkte einer Preis-Absatz-Funktion gegenübersehen, die nicht völlig elastisch ist. Das ist möglich, wenn er ein "klassisches" Monopol besitzt, oder wenn es ihm gelungen ist, durch Produktdifferenzierung aus der Menge der Anbieter auszuschneiden. Eine weitere Voraussetzung ist, daß die beiden Teilmärkte unterschiedliche Elastizitäten aufweisen,

da der Anbieter sonst keine unterschiedlichen Preise fixieren kann. Schließlich muß noch die Möglichkeit gegeben sein, die Teilmärkte zu trennen. Häufig reichen dafür bereits die Transportkosten aus. Wichtige Hilfsmittel für diese Trennung sind jedoch die Zölle und Kontingente des ausführenden Staates, die einen Rückfluß der Waren verhindern. - Die Ausgangssituationen für solche Überlegungen können unterschiedlich sein. Es kann eine bereits realisierte Gesamtabsatzmenge auf In- und Auslandsabsatz verteilt werden, oder bei einer nicht befriedigenden Ausnutzung der Produktionskapazitäten wird die Absatzmenge durch den Absatz auf dem bisher nicht belieferten Auslandsmarkt vergrößert.

Neben den als Grundmotiv genannten Wunsch nach Gewinnmaximierung können auch noch andere Gründe für die Preisdifferenzierung treten. Man will zum Beispiel im Inland unverkäufliche Waren schnell im Ausland absetzen. Ein weiterer Grund kann das Bestreben sein, die ausländischen Märkte an die eigenen Waren zu gewöhnen, sie dort bekannt zu machen, um später (zum Beispiel im Verlaufe einer Integration) auf diesen Märkten leichter Fuß fassen zu können. Das Ausmaß dieser Preisdifferenzierungen richtet sich häufig nach der Höhe des Zolls des einführenden Staates; denn oftmals behindern lediglich die Zölle die Konkurrenzfähigkeit des ausländischen Anbieters auf diesen Märkten.

In einem konkreten Fall ist es schwierig, bestehende Preisdifferenzierungen festzustellen. Mit Hilfe des folgenden Verfahrens können jedoch einige Anhaltspunkte gewonnen werden.

Zur Feststellung der Preisdifferenzierung sind die ab-Werk-Preise für den inländischen und für den ausländischen Absatz zu vergleichen. Die durchschnittlichen

Exportpreise sind für alle untersuchten Staaten aus den Aussenhandelsstatistiken bekannt. Diese Werte können als erster Anhaltspunkt für die Höhe der ab-Werk-Preise für den Export angesehen werden, wenn man die Transportkosten und die sonstigen Sonderkosten des Exportes berücksichtigt. Die jeweiligen Inlandspreise konnten nur annähernd genau durch die schon erwähnten Befragungen ausländischer Vertreter der westdeutschen Produzenten und durch das Studium ausländischer Versandhauskataloge ermittelt werden. Von diesem festgestellten durchschnittlichen Inlandspreis muß die Handelsspanne abgezogen werden. Die beiden so ermittelten Größen lassen sich jedoch nur mit gewissen Vorbehalten vergleichen. So kann die Qualität der erfaßten Güter für den Inlandsmarkt erheblich abweichen von der der Exportgüter. Ausserdem können die ab-Werk-Preise durch die unterschiedlichsten Rabatte und sonstigen Preisnachlässe verzerrt sein. Aber schon dieser Vergleich deutet darauf hin, daß in der untersuchten Branche in einer erheblichen Anzahl von Fällen der ab-Werk-Preis für den Export unter dem für den inländischen Absatz liegt. Eine Grenze für das Ausmaß der Preisdifferenzierungen liegt wohl begründet in der Höhe des Anteils des Exportes am Gesamtabatz eines Unternehmens. Wenn nämlich der Exportpreis erheblich unter den durchschnittlichen Totalkosten liegt und gleichzeitig die Exportquote dieser Firma sehr hoch liegt, dann ist kaum zu erwarten, daß der höhere Inlandspreis für eine relativ geringe Absatzmenge den Gewinnausfall der hohen Exportquote kompensieren kann. Wenn man so zum Beispiel für Belgien Unterschiede zwischen den Export- und Inlandspreisen feststellt, dann ist dieses trotz der hohen Exportquote von 90 % der erfaßten Produktion nicht ausgeschlossen. Auf lange Sicht können jedoch

auch in diesem Falle die Exportpreise nicht unter den Durchschnittskosten bleiben.

ad (2) Bei der Betrachtung der Exporte und Importe der einzelnen Staaten wurde bereits darauf hingewiesen, daß Exporte, die wegen der Eigenart ihrer Musterungen und Farben getätigt werden, offensichtlich eine erhebliche Rolle spielen. Zwar sind die Angebotspreise für den Importeur nicht ohne Bedeutung; der im Verhältnis zu den inländischen Waren aber meistens höhere Kalkulationsaufschlag beweist jedoch, daß die Verbraucher weniger durch die Preise als durch die Besonderheit der Teppiche angezogen werden. Bei Teppichen geringerer Qualität wird wahrscheinlich meistens der niedrigere Preis der entscheidende Grund für den Bezug aus dem Ausland sein. Bei Teppichen hochwertiger Qualität wird aber ein großer Teil der Importe aus den genannten Gründen vorgenommen. Die Angebote der einzelnen Staaten enthalten fast alle aufgrund der Farbe und Musterung einige spezifische Teppicharten. Die Exporte Großbritanniens und Frankreich sind hierfür ein Beispiel. Die Musterungen und Farben der britischen und französischen Teppiche finden gerade wegen ihrer gegenüber den übrigen europäischen Kollektionen abweichenden Besonderheiten in einigen (regional sehr unterschiedlich verteilten) Verbraucherkreisen eine günstige Aufnahme. Darüber hinaus weisen diese britischen Teppiche zum Teil eine hohe Qualität auf.

4. Die Struktur und Bedeutung der Handelsstufen

Die Struktur der Handelsstufen in den einzelnen Staaten und die Art der Beziehungen zwischen der Industrie einerseits und dem Groß-, Versand- und Einzelhandel

andererseits haben auf die Wettbewerbslage der einzelnen nationalen Industriezweige einen erheblichen Einfluß. Wenn in einem Staate die Stellung einer Handelsstufe (z.B. des Großhandels) besonders stark ist, dann ist die Industrie (des In- und Auslandes) in mancher Beziehung abhängig von der Mitarbeit dieser Stufe. Eine solche Abhängigkeit würde sich besonders bei Preis- und Konditionen-Verhandlungen bemerkbar machen. Eine internationale Strukturanalyse wird daher auch die Bedeutung der Handelsstufen in den einzelnen Staaten klären müssen. Die statistischen Unterlagen für eine Aufhellung der Rolle der einzelnen Handelsstufen sind jedoch sehr unvollständig. Die vorliegende Arbeit stützt sich dabei fast nur auf die Auskünfte in- und ausländischer Kenner der ausländischen Märkte. Die bereits an verschiedenen Stellen erwähnte Befragung der ausländischen Vertreter westdeutscher Firmen wurde auch zur Klärung dieses Problems herangezogen.

Auch hier müßte nun eine Darstellung der Situation in den einzelnen Staaten gegeben werden. Im Gegensatz zu den Darlegungen in dem schon genannten Gutachten können die vielfach vertraulich zur Verfügung gestellten Unterlagen an dieser Stelle nicht ausführlich diskutiert werden. Es werden somit nur die für eine eingehende Untersuchung relevanten Ansatzpunkte erwähnt werden. Zunächst sollte die Zahl der Einzel-, Versand- und Großhandelsfirmen mit ihren Umsätzen ermittelt werden. Ausserdem wäre festzustellen, welcher Anteil des Inlandsabsatzes über den Großhandel abgewickelt wird und welcher Anteil direkt von den Produzenten an den Versand- und Einzelhandel geht. Auch die Aufteilung der Importe auf den Import- und Großhandel einerseits und auf den Direktbezug durch den Versand- und Einzelhandel andererseits ist für die Beurteilung der Handelsstufen sehr

wichtig. Bei diesen Untersuchungen ist besonders auf mögliche Verschiebungen der Anteile der einzelnen Stufen am Gesamtabsatz in den letzten Jahren zu achten. Eng mit diesen Größen verbunden ist das Problem der Rabatte, der sonstigen Preisnachlässe und der Handels-spannen. In den meisten Fällen wird die Beschaffung dieser Daten jedoch auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen. Abschließend ist noch hinzuweisen auf die zu beobachtende Errichtung von Auslieferungslägern der ausländischen Produzenten in einigen Staaten. In der Regel werden diese Einrichtungen vom Einzelhandel begrüßt, da für ihn die Transparenz des ausländischen Angebots erhöht wird und ihm die Abwicklung der Einfuhrformalitäten erspart bleibt.

VI. Zusammenfassende Bemerkungen zur Struktur des betrachteten Industriezweiges in den einzelnen Staaten

Die Analyse der Struktur der Märkte für Teppiche in Europa hat ein vielfältiges Bild ergeben. Der Verbrauch und die Produktion in den einzelnen Staaten und der Austausch zwischen den Staaten differieren hinsichtlich der Höhe, der Entwicklung und der Zusammensetzung. Die im Verlaufe der Strukturanalyse untersuchten Faktoren, die für die einzelnen nationalen Industriezweige zum Teil völlig unterschiedliche Werte und Gewichte aufweisen, bestimmen diese heterogene Struktur.

Es empfiehlt sich, bei dieser zusammenfassenden Betrachtung der Struktur des betrachteten Industriezweiges von der Gegenüberstellung von Produktion, Export, Import und Verbrauch auszugehen.

- (1) Der Staat mit dem absolut und relativ höchsten Export (Belgien) ist gleichzeitig ein Land mit überraschend niedrigem Verbrauch und das Land mit dem relativ geringsten Import. Der Grund für den hohen Export scheint einmal darin zu liegen, daß

die Größe des inländischen Marktes für den Absatz der Produktion nicht ausreicht und die Produzenten sich daher um die europäischen und überseeischen Märkte bemühen müssen; dabei scheinen die günstige Kostensituation und die Anpassungsfähigkeit an die ausländischen Geschmacksrichtungen den Erfolg auf den ausländischen Märkten zu begünstigen. Die ausländischen Waren haben in einem solchen Staat keine wesentlichen Absatzchancen; die Zollunion mit den Niederlanden begünstigt jedoch in kleinem Umfange den Austausch. Für alle europäischen Teppichindustrien ist das belgische Angebot von mittleren und geringen Qualitäten eine ernste Konkurrenz im eigenen Land und auf den ausländischen Märkten.

- (2) Der Staat mit dem absolut höchsten Import und mit beachtlichem Export (Großbritannien) ist das Land mit der höchsten europäischen Produktion und ein Land mit relativ hohem Verbrauch. Der hohe Import ist durch das hohe Verbrauchsniveau zu erklären und die hohen Exporte durch die besonderen Beziehungen, die zwischen Großbritannien und dem Commonwealth bestehen.
- (3) Die Staaten mit relativ hohen Importen (die skandinavischen Staaten und die Schweiz) haben eine sehr geringe inländische Produktion, die mit dem ausländischen Angebot nur in ganz speziellen Teppicharten konkurrieren kann. Die Exporte dieser Staaten sind dementsprechend auch absolut und relativ gering und beschränken sich auf einige Besonderheiten der Produktion. Der Verbrauch ist unterschiedlich hoch, was sich auch in der differierenden Höhe der Importmengen abzeichnet.
- (4) Der Staat mit absolut hoher Produktion und Einfuhr (Bundesrepublik Deutschland) hat eine geringe Aus-

fuhr und ein Verbrauchsniveau, das dem europäischen Durchschnitt entspricht. Exportiert werden meistens hochwertige Spezialartikel (besonders aus Haargarn und Wolle; neuerdings auch aus synthetischen Fasern), während die Importe neben den echten Orientteppichen besonders Waren der mittleren und unteren Qualitätsgruppen enthalten. Die letztgenannten Importe stoßen in Bereiche, in denen die einheimische Industrie nicht konkurrenzfähig ist. Ausserdem werden einige spezielle Teppicharten von hoher Qualität eingeführt.

- (5) Der Staat mit dem höchsten Verbrauchsniveau (die Niederlande) zeigt keine gravierenden Unterschiede zwischen Export und Import; die sehr leistungsfähige Industrie beliefert hauptsächlich den eigenen Markt. Spezielle Teppicharten und relativ preisgünstige Waren werden mit dem Ausland ausgetauscht, wobei der Handel mit Belgien wegen der bestehenden Zollunion ein besonderes Gewicht hat.
- (6) Der Staat mit dem niedrigsten Verbrauchsniveau (Italien) hat einen relativ hohen Export und relativ geringen Import. Die Produktion hat ihr Schwergewicht in den mittleren und unteren Qualitäten, die in Übersee und in einigen europäischen Staaten abgesetzt werden können.
- (7) Frankreichs Aussenhandelsbeziehungen sind zum Teil noch durch staatliche Eingriffe verzerrt. Am stärksten sind die Verbindungen mit den abhängigen überseeischen Gebieten und mit einigen amerikanischen Staaten. Der relativ niedrige Verbrauch und die geringe Produktion scheinen in dem nur sehr schwach entwickelten "Teppichbewußtsein" der Verbraucher begründet zu sein.

- (8) Österreich zeigt in den letzten Jahren eine starke Steigerung der Produktion, des Aussenhandels und des Verbrauchs. Exportiert werden einige Spezialartikel; importiert werden besonders echte Orientteppiche und billige Teppicharten aus Osteuropa.

3. K a p i t e l

=====

Analyse der Entwicklungstendenzen eines Industriezweiges =====

im Hinblick auf die wirtschaftliche Integration Europas =====

In den nachstehenden Abschnitten wird versucht, einige Hinweise zu geben auf die Entwicklung eines Industriezweiges unter Integrationsbedingungen. Ansatzpunkte der Untersuchung sind die Bestimmungsfaktoren, die gemäß der vorstehenden Untersuchung für die bisherige Entwicklung und heutige Struktur des Industriezweiges relevant waren. Als Integrationsmaßnahmen werden jene wirtschaftspolitischen Eingriffe betrachtet, die gemäß den Normen des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und gemäß den bisherigen Abmachungen über die Schaffung der "kleinen" Freihandelszone zu erwarten sind. Die Gliederung dieses Kapitels ergibt sich aus der Überlegung, daß eine Reihe von Integrationsmaßnahmen für die einzelnen Wirtschaftseinheiten von größerer Bedeutung sein werden als andere. Die Bildung der Zollunion und die damit zusammenhängenden zoll- und sonstigen handelspolitischen Schritte werden somit am Anfang der Analyse stehen. Anschließend werden die Wirkungen untersucht, die durch die Integrationsmaßnahmen auf die bisherige Kostenstruktur des Industriezweiges ausgehen werden. Die Rolle des Groß-, Versand- und Einzelhandels unter Integrationsbedingungen wird Gegenstand eines weiteren Abschnittes sein. Nach der Analyse dieser Faktoren, die zum größten Teil das Angebot auf den Märkten für das besprochene Gut berühren, wird eine eingehendere Untersuchung über die Entwicklung der Nachfrage nach diesem Gute erforderlich

sein. Abschließend wird eine Betrachtung angestellt über mögliche Auswirkungen der Integration auf die Produktionsstruktur.

I. Hinweise auf mögliche Auswirkungen der handelspolitischen Integrationsmaßnahmen auf die Außenhandelsstruktur

Als handelspolitische Maßnahmen im Rahmen der geplanten Integrationen werden die Bildung der Zollunion und der Freihandelszone verstanden. Die Aufhebung der Zölle, der sonstigen Einfuhrabgaben und der mengenmäßigen Beschränkungen jeweils zwischen den Mitgliedstaaten der beiden Wirtschaftsräume und die Schaffung des gemeinsamen Außenzolltarifs der Mitglieder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft stehen im Mittelpunkt der Betrachtungen.

1. Die Aufhebung der Zölle und sonstigen Abgaben zwischen den Mitgliedstaaten der geplanten Wirtschaftsräume

(a) Die vertraglichen Bestimmungen

Der Vertrag über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sieht in den Artikeln 13 ff vor, daß ein stufenweiser Abbau der Zölle und der Abgaben gleicher Wirkung erfolgt. Am 1. 1. 1958 wurde eine lineare Zollsenkung von 10 % vorgenommen. Bei jeder späteren Herabsetzung wird die Gesamtzollbelastung¹⁾ um 10 % gesenkt, wobei jeder Zollsatz um mindestens 5 % des Zollsatzes vom 1. 1. 1957 vermindert werden soll. Steuerliche Ausgleichsabgaben und Rückvergütungen im Außenhandel müssen der tatsächlichen Belastung für inländische Güter entsprechen (Artikel 95 ff EWG-Vertrag). Die Mitglied-

¹⁾ die sich aus den Zollsätzen vom 1.1.1957 und den im Jahre 1956 aus den Partnerstaaten eingeführten Waren errechnet.

staaten der Europäischen Freihandels-Assoziation haben eine erste Zollsenkung um 20 % am 1. 7. 1960 vorgesehen. In beiden Wirtschaftsräumen werden die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen schrittweise abgebaut.

(b) Mögliche Wirkungen der Zollsenkungen auf die Handelsstruktur

Ceteris paribus könnten die Preise der Waren aus einem Mitgliedstaate in den übrigen Mitgliedstaaten eines integrierten Wirtschaftsraumes im Umfang der schrittweisen Zollsenkungen herabgesetzt werden. Je höher die Zollsätze eines Mitgliedstaates bisher waren, desto günstiger wäre die neue Wettbewerbslage der Anbieter aus den übrigen Mitgliedstaaten. Diese Vorteile würden noch durch den schon erwähnten Fortfall der sonstigen Abgaben erhöht werden. Die schon bestehenden Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedstaaten könnten somit wahrscheinlich erweitert werden; außerdem könnte ein Austausch mit Waren aufgenommen werden, die bisher wegen der Zollbelastungen gar nicht gehandelt wurden.¹⁾

Wenn man die Wirkungen der Aufhebung der Zölle isoliert betrachtet, dann ergibt sich, daß die Bundesrepublik auf dem Teppichsektor die relativ größten Vorteile zu erwarten hätte. Die Senkung der hohen ausländischen Zölle würde die Exportchancen wesentlich erhöhen, während der Fortfall der relativ niedrigen inländischen Zölle ausländischen Anbietern weniger Vergünstigungen gewährt. Außer Schweden und der Schweiz, deren Produktionskapazitäten und Konkurrenzfähigkeit aus den oben schon erwähnten Gründen sehr gering sind, haben alle übrigen Staaten meist beträchtlich höhere Zollsätze aufzuweisen als die Bundesrepublik. Diese Vorteile werden noch durch

¹⁾ "Aufschliebungseffekt"; vgl. auch Viner, Jacob; a.a.O. S.44; -Sannwald, Rolf; Stohler, Jacques; "Wirtschaftliche Integration", Basel, Tübingen 1958, S. 39 ff.

die Beseitigung der sonstigen Abgaben und durch die sukzessive Aufhebung der mengenmäßigen Importrestriktionen in einigen Staaten erhöht.

Importe werden jedoch, wie bereits gezeigt, nicht nur aufgrund günstiger Preise getätigt, sondern zu einem erheblichen Teil auch aufgrund der Andersartigkeit der ausländischen Waren. Die Vergrößerung des Marktes und die Zollsenkungen werden das Angebot in den einzelnen Staaten erheblich verbreitern. Durch die Zollsenkungen werden ja nicht nur die Preise vieler der bisher gehandelten Güter niedriger¹⁾, sondern einige Güter, die bisher noch gar nicht gehandelt wurden, werden durch die Zollsenkungen erst konkurrenzfähig. Die Kenntnis über die in Europa produzierten Güter wird zunehmen und damit auch der Reiz, die fremdartigen Güter um ihrer Fremdartigkeit willen zu erstehen. Wie schon festgestellt worden ist, kaufen auch heute schon gewisse Bevölkerungsschichten Teppiche aus diesen Gründen. Dieses wird sich sicherlich verstärken.

Andererseits ist hier aber auch eine wichtige Grenze zu beachten. Die recht erheblichen Geschmacksabweichungen zwischen den verschiedenen europäischen Ländern werden das Ausmaß der Verstärkung des Außenhandels aufgrund der Andersartigkeit der Güter wesentlich beschränken. Eine Annahme, daß man die Verbrauchsgewohnheiten und die Geschmacksrichtungen eines Landes vollkommen auf die des eigenen Landes wird hinlenken können, ist zumindest kurzfristig unrealistisch. Der Austausch zwischen den geschmacklich stark differierenden Ländern wird sich somit nur auf einen Teil des Einkaufsvolumens bestimmter Käuferschichten beschränken. Inwieweit sich aufgrund

¹⁾ wenn keine Preisdifferenzierungen in dieser Höhe herrschten

dieser neugeschaffenen Handelsströme die neuen Handelsbeziehungen zwischen den Staaten gegenseitig aufheben, läßt sich allgemein nicht sagen.

Schwieriger wird der Konkurrenzkampf werden zwischen den Staaten, deren Produktion gleichartig ist. Auch jene nationalen Industriezweige, die gewillt sind oder in der Lage sind, die in den anderen Staaten hauptsächlich gefragten Dessins ebenfalls herzustellen, gehören in diese Gruppe von neuen Konkurrenten. Diese letzte Charakterisierung trifft besonders auf die belgischen und niederländischen Anbieter zu, überhaupt für Produzenten in kleineren Ländern, denen der Auslandsmarkt wichtiger sein kann als der relativ kleine Inlandsmarkt. Hier werden sich die Kostenunterschiede, auf deren Veränderungen noch hinzuweisen sein wird, stärker als bisher bemerkbar machen.

(c) Modifizierungen der Wirkungen der Zollsenkungen durch bestehende Preisdifferenzierungen

Die möglichen Wirkungen der Zollsenkungen werden allerdings durch die heute bestehenden Preisdifferenzierungen modifiziert. Denn innerhalb eines integrierten Marktes ist eine Preisdifferenzierung in der bisherigen Art nicht mehr möglich, da andernfalls ein Re-Import erfolgen würde. Je geringer die Preisdifferenzierungen eines Landes bisher waren, umso günstiger wird unter diesem Gesichtspunkt seine Lage in dem einheitlichen Marktgebiet sein. Nur die Kombination beider Wirkungen (Preissenkungen und Aufhebung der Preisdifferenzierungen), die sich zum Teil oder auch ganz aufheben können, wird die neue Wettbewerbslage bestimmen. Im Verlaufe der Integration werden sich die Voraussetzungen der Preisdifferenzierung ändern. Die Trennung der Märkte - eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Durchsetzung der Preisdifferenzierung - wird nach der

Aufhebung der Zölle und sonstigen Abgaben kaum noch möglich sein¹⁾). Die stufenweise Abschaffung der Zölle ist wohl die entscheidende Maßnahme gegen die bisher mögliche Marktspaltung. Wenn die Preisdifferenzierung kleiner war als die jetzige Zollsenkung des eigenen Landes oder genauso groß, dann ist eine solche Preisdifferenzierung nicht mehr möglich. Bei den ersten Zollsensungen wird es sich jedoch nur um kleine Beträge handeln, die bei vielen Gütern noch gar keinen Einfluß haben werden auf die Höhe der Preisdifferenzierung.

Als weitere Voraussetzungen der Preisdifferenzierung wurden die nicht völlig elastische Preis-Absatz-Funktion auf mindestens einem der Märkte und die Ungleichheit der Elastizitäten genannt. Kurzfristig wird die Integration diese Bedingungen vermutlich nicht aufheben. Ein weiterer wichtiger Bestimmungsfaktor für das Ausmaß der künftigen Preisdifferenzierung ist die Kostensituation; diese wird aber noch an anderer Stelle behandelt werden.

Es ist jetzt noch die Frage zu beantworten, wie sich die Preise im Ausland entwickeln werden, wenn im Verlaufe der Integration die Möglichkeit zur Preisdifferenzierung aufgehoben wird. Dabei sind folgende Fälle zu unterscheiden: Wenn vor Beginn der Integration keine Preisdifferenzierung bestanden hat, dann könnte der Preis (cif verzollt) gesenkt werden.

Wenn im Verlaufe der Integration eine Aufhebung der Preisdifferenzierung erfolgt, die gleich der Zollsenkung des Auslandes ist, dann wird sich ceteris paribus keine Preisänderung ergeben. Denn die mögliche Verminderung der Preise durch die Zollsensungen des Aus-

¹⁾ In Höhe der Transportkosten wird jedoch auch weiterhin eine Preisdifferenzierung möglich sein.

landes wird aufgewogen durch Preissteigerungen aufgrund der Beseitigung der Preisdifferenzierung. Wenn vor Beginn der Integration eine Preisdifferenzierung bestand, deren Aufhebung geringer war als die jetzige Zollsenkung des Auslandes, dann ist ceteris paribus eine Preis-senkung denkbar in Höhe des Unterschiedes zwischen der Zollsenkung und der Aufhebung der Preisdifferenzierung.

Die hier besprochene Aufhebung der Preisdifferenzierung hängt von der Höhe der ehemaligen Einfuhrzölle des Ausfuhrlandes ab; denn die Höhe der eigenen Zölle ist entscheidend für die Möglichkeit der Marktsplattung, also der Verhinderung der Re-Importe¹⁾. Die Abschaffung der Einfuhrzölle des Auslandes beseitigt aber oftmals ein Motiv für die Differenzierung. Vor der Integration richtete sich die Kalkulation häufig nach den Einfuhrzöllen des Auslandes, die mit Hilfe der Preisdifferenzierung übersprungen werden sollten. Die oben gezeigten Fälle sind somit gleichzeitig eine Illustration für die zu erwartenden Wirkungen von Zollsenkungen bei vorher sehr unterschiedlichem Zollniveau.

Es wurde gezeigt, daß Zollsenkungen nicht immer zu Preis-senkungen zu führen brauchen. Dennoch behalten die Zoll-senkungen auch dann eine Bedeutung, wenn sie durch den Fortfall der Preisdifferenzierung in ihrer Wirkung mehr oder weniger aufgehoben werden sollten. Die Erlöse in-ländischer Anbieter auf den Auslandsmärkten, die heute durch derartige Preisdifferenzierungen gemindert sind - wenn auch durch gewisse höhere Preise im Inland teilweise entschädigt - werden sukzessiv mit dem Fortfall der Zölle steigen können. Diese Betrachtungen gelten nur für die

¹⁾ Für einige Güter besteht aber aus sachlichen Gründen diese Gefahr überhaupt nicht.

Beziehungen zwischen den Mitgliedstaaten. Die Änderung der Situation gegenüber dritten Staaten wird noch zu erörtern sein.

2. Die Schaffung des Außenzolltarifs der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

(a) Die vertraglichen Bestimmungen

Der gemeinsame Außenzoll der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird stufenweise aus den heute bestehenden Zolltarifen der vier bisher autonomen Zollgebiete entwickelt werden. In der Regel wird dieser Außenzoll für jede Zollposition das arithmetische Mittel der bisherigen nationalen Zollsätze betragen¹⁾).

(b) Mögliche Wirkungen des Außenzolls auf die Handelsstruktur

Die Schaffung des Außenzolls macht die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft gegenüber dritten Ländern zu einem einheitlichen Zollgebiet. Die Folgen dieses gemeinsamen Außenzolls sind für einige nationale Industriezweige in den Drittländern sehr schwerwiegend, besonders wenn der gemeinsame Aussen Zoll höher sein wird als der frühere Zolltarif eines Mitgliedstaates, mit dem ein intensiver Handelsverkehr bestand. In diesem Falle würde die Einfuhr aus dem Drittland in einen Mitgliedstaat der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft verteuert werden, was dazu führen kann, daß diese Importe zugunsten von Bezügen aus den übrigen Mitgliedstaaten abnehmen²⁾). So werden die Importe

¹⁾ Artikel 18 ff EWG-Vertrag

²⁾ Viner, Jacob; a.a.O., S. 44
Sannwald, Rolf; Stohler, Jacques; a.a.O., S. 39 ff
Benzler, Reinhold; a.a.O., S. 40, S. 44

echter Orientteppiche durch den gemeinsamen Zollltarif stärker belastet werden als bisher durch den Tarif der Bundesrepublik. Bei diesen hochwertigen Artikeln wird jedoch kaum ein merklicher Importrückgang eintreten; ausserdem bieten sich für den Bezug dieser Güter innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft kaum andere Quellen, es sei denn, daß durch die Assoziation der überseeischen Gebiete neue Bezugsmöglichkeiten reizvoll erscheinen werden. Für die mechanischgewebten Teppiche aus Wolle ist vorläufig ein gemeinsamer Außenzoll von 22,5 % errechnet worden. Die Einführung dieses Tarifs bedeutet somit für Drittländer eine Verteuerung der Lieferungen nach Frankreich, Italien und besonders in die Bundesrepublik, während die Exporte nach Belgien und nach den Niederlanden zu einem etwas geringeren Satz als bisher möglich sein werden. Hier zeigt sich die Bedeutung der Entscheidung über die Schaffung einer Freihandelszone, die die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Europäische Freihandels-Assoziation umfaßt. Wird sie gemäß der ursprünglichen Planung verwirklicht, stehen auch den übrigen westeuropäischen Staaten die Märkte der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zollfrei offen.

(c) Die Schaffung des Außenzolls und das Problem der Preisdifferenzierung

In einem früheren Abschnitt wurden Betrachtungen angestellt über Preisdifferenzierungen, die von einem Mitgliedstaat gegenüber den anderen integrierten Mitgliedstaaten angewandt wurden. Es ist hier noch auf die Preisdifferenzierungen gegenüber den Nicht-Mitgliedstaaten hinzuweisen. Da der Außenzoll der Zollunion gegenüber einigen nationalen Tarifen erhöht wird, ist für eine Reihe von Mitgliedstaaten mit einer erhöhten Marktspaltungsmöglichkeit gegenüber Nicht-Mitgliedstaaten zu rechnen; Zollverminderungen werden dagegen für einige

Staaten eventuell die Möglichkeit zur Preisdifferenzierung vermindern. In welchem Ausmaße gegenüber dritten Staaten eine veränderte Preisdifferenzierung durchgeführt wird, hängt auch von den Gegebenheiten im neuen Binnenmarkt ab. Der Anbieter hat seine neue Preis-Absatz-Funktion im neuen Wirtschaftsraum erst zu erkennen und dann zu entscheiden, ob und in welcher Höhe sich Preisdifferenzierungen für ihn lohnen. Diese Überlegungen zeigen, daß die Integration eines Teilgebietes auch auf dem Gebiete der Preisdifferenzierung zu ganz neuen Aspekten führen kann.

3. Zusammenfassende Bemerkung über die Auswirkungen der handelspolitischen Integrationsmaßnahmen auf die Aussenhandelsstruktur

Die Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft mit der Zollunion als Mittelpunkt und die Gründung der "kleinen" Freihandelszone stellen die Betriebe in den einzelnen nationalen Industriezweigen vor eine völlig veränderte aussenwirtschaftspolitische Situation. Die Zollsenkungen zwischen den Mitgliedstaaten, der Aufbau des gemeinsamen Aussenzolls der Zollunion und der Fortfall der mengenmäßigen Beschränkungen werden Veränderungen der Wettbewerbslagen der einzelnen nationalen Industriezweige mit sich bringen. Die Unternehmer in den einzelnen Staaten werden sich der neuen Konkurrenzsituation entsprechend verhalten müssen. Kurzfristig werden sie mit Hilfe der Preispolitik dem zu erwartenden Konkurrenzdruck im Inland und auf den ausländischen Märkten zu begegnen suchen. Langfristig werden sie dagegen mit einer Veränderung der Produktionsstruktur reagieren oder als Grenzbetriebe aus dem Markte ausscheiden müssen. Ausgenommen von einer solchen Reaktion sind solche Unternehmen, die bereits heute eine Kollektion aufzuweisen haben, die preislich und qualitätsmäßig im Inland und/

oder im Ausland den Geschmacksrichtungen entspricht und als konkurrenzfähig anzusehen ist, und solche Betriebe, die in der Lage sind, Umstellungen vorzunehmen. Auf weitere Wirkungen, die durch die handelspolitischen Maßnahmen hervorgerufen werden können, wird noch in den nachstehenden Abschnitten hinzuweisen sein.

II. Die Wirkungen der geplanten Integrationsmaßnahmen auf die Kostenstrukturen der nationalen Industriezweige

In den folgenden Abschnitten sollen die wichtigsten Kostenarten daraufhin untersucht werden, in welchem Maße sie vermutlich aufgrund der Integrationsmaßnahmen Veränderungen unterworfen sein werden. Als Ansatzpunkte dieser Analyse werden die im Rahmen der Strukturanalyse bereits erarbeiteten Daten herangezogen werden.

1. Die Lohn- und sonstigen Arbeitskosten

Im Mittelpunkt der Diskussion über die Wirkungen und Voraussetzungen der Integration in bezug auf die Arbeitskosten steht das Problem der Harmonisierung dieser Kosten. Staaten mit hohen Arbeitskosten behaupten, daß eine Integration nur dann ihre Aufgabe erfüllen könnte, wenn die zum Teil recht erheblichen Unterschiede in den Lohn- und Sozialkosten ausgeglichen würden. Die Wettbewerbsnachteile der Staaten mit hohen Arbeitskosten müßten beseitigt werden. Solche Behauptungen verkennen aber die Tatsache, daß die Arbeitskosten eines Staates weitgehend der gesamtwirtschaftlichen Produktivität entsprechen und daher von anderen Staaten nicht ohne weiteres verlangt werden kann, daß auch für sie das höchste Arbeitskostenniveau der zu integrierenden Staaten als Maßstab angesetzt wird. Wie in einem einzelnen Staate regionale Unterschiede der Arbeitskosten bestehen, wird auch in einem integrierten Europa für eine Harmonisierung der Arbeits-

kosten keine ökonomische Begründung gefunden werden können¹⁾. Die Produktivität des Faktors Arbeit ist unterschiedlich, und Staaten mit relativ niedrigen Arbeitskosten haben aufgrund dieser Tatsache oftmals nur einen scheinbaren Vorteil. Da die Situation in den einzelnen Staaten auf den Arbeitsmärkten noch völlig auf die Gegebenheiten der jeweiligen Inlandsmärkte abgestellt ist, wird sich in den ersten Jahren der Integration keine durchgreifende Änderung in den Lohn- und Sozialkosten ergeben. Auch die Sozialsysteme in den einzelnen Staaten sind in den letzten Jahren und Jahrzehnten unabhängig voneinander entstanden, und somit wird auch von dieser Seite her kurzfristig ebenfalls keine Veränderung zu erwarten sein. Wanderungen der Arbeitskräfte können zwar stattfinden, sind jedoch in größerem Umfange nicht wahrscheinlich. Anfangs werden zwar gewisse Spezialkräfte zwischen den Staaten ausgetauscht werden. Ungelernte Textilarbeiter werden jedoch wahrscheinlich den Lohnanreiz bei einer Wanderung als zu gering betrachten.

Die gewerkschaftlichen Organisationen werden Zusammenschlüsse auf überregionaler Basis anstreben und damit die Voraussetzungen schaffen für eine einheitliche Lohnpolitik. Solche Zusammenschlüsse sind auch auf der Arbeitgeberseite zu erwarten. Die Gewerkschaften werden bestrebt sein, die Löhne in den einzelnen Staaten langfristig dem internationalen Niveau anzupassen. Das bedeutet, daß sie versuchen werden, das Niveau jenes Mitgliedstaates zu erreichen, der schon heute das höchste Lohnniveau aufweist. Aber auch dabei werden sie Rücksicht nehmen müssen auf die unterschiedliche Produktivität in den einzelnen Staaten. Auch die Sozialsysteme werden langfristig

¹⁾ International Labour Office; "Social Aspects of European Economic Cooperation", Geneva, 1956

sicherlich die Tendenz zeigen, sich nach dem höchsten Standard zu richten. Es kann daher auf lange Sicht angenommen werden, daß in allen Staaten, die noch ein niedriges Lohnniveau haben und deren Sozialsysteme sehr stark von dem höchsten Standard abweichen, gewisse Arbeitskostenerhöhungen eintreten werden. Innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und besonders in der Freihandelszone aber werden auch langfristig noch beachtliche Unterschiede bestehen bleiben.

2. Materialkosten

Bei den industriellen Vormaterialien, die aus aussereuropäischen Ländern stammen, werden die sich momentan durch unterschiedliche Zölle ergebenden Wettbewerbsvorteile oder -nachteile der einzelnen Produzenten in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft entfallen. Der gemeinsame Aussenzolltarif wird am Ende der Übergangszeit diese Güter mit dem gleichen Zollsatz belasten. Durch diese Änderung wird besonders die Lage jener Industrien berührt, die heute Zollsätze für ihre Vorprodukte zu tragen haben, die sich sehr von denen des gemeinsamen Tarifs unterscheiden. Dabei ist jedoch zu beachten, daß für die meisten textilen Rohstoffe keine Zölle erhoben werden; lediglich für Garne und einige andere Vormaterialien würden daher diese Wirkungen relevant werden. Hier dürfte Belgien - besonders bei den Garnen - einige Nachteile zu erwarten haben, die dadurch entstehen, daß die bisherigen Kostenvorteile aufgrund relativ niedriger Einfuhrzölle schwinden. Für Bezüge aus den übrigen Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird sich dagegen eine allgemeine Verbilligung gewisser Materialien ergeben.

Insgesamt kann also angenommen werden, daß bei den Materialkosten nach Schaffung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft keine oder wenigstens keine erheblichen

Unterschiede mehr vorliegen werden und so eine wesentliche Angleichung dieses sehr wichtigen Kostenblocks erfolgt. Für die Staaten der "kleinen" Freihandelszone werden dagegen gewisse Unterschiede bestehen bleiben, die zum Teil auf die unterschiedliche Zollbelastung zurückzuführen sind.

Wenn somit auch eine allgemeine Angleichung in den Materialkosten zu erwarten ist, so bleibt doch darauf hinzuweisen, daß auch weiterhin unterschiedliche Rohstoffe von den einzelnen Staaten verarbeitet werden. Je nach der Fähigkeit, diese Rohstoffe verschiedener Qualität zu verarbeiten, wird sich doch wiederum eine differenzierte Wirkung auf die Wettbewerbslage des einzelnen nationalen Industriezweiges ergeben.

3. Die Steuern

Direkte Diskriminierungen ergeben sich heute noch aus den unterschiedlichen Systemen der Umsatz- und Verbrauchssteuern in den einzelnen Staaten. Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sieht vor, daß die im Aussenhandel üblichen Vergütungen und Belastungen nur noch echte Ausgleichsmaßnahmen darstellen und keine versteckten Subventionen oder diskriminierenden Abgaben enthalten dürfen.

Aber auch die in Westeuropa heute gültigen Systeme der direkten Besteuerung differieren in ihren Grundlagen und in ihrer Ausgestaltung sehr stark. Es ist kaum damit zu rechnen, daß in den ersten Jahren der Übergangszeit eine Angleichung stattfinden wird. So werden auch weiterhin voneinander abweichende Möglichkeiten zur Abschreibung von Anlagegütern bestehen und verschiedene Steuertarife vorhanden sein. Die daraus resultierenden unterschiedlichen Wettbewerbsvorteile sind sicherlich nicht gering einzuschätzen. Besonders unter dem Gesichtspunkt der Erhaltung und Erweiterung der Kapazitäten und der Rationali-

sierung können hier erhebliche Wettbewerbsverzerrungen bestehen bleiben. Gemäß dem Sinn des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird in Zukunft eine entsprechende gemeinsame Strukturpolitik im europäischen Raum durchzuführen sein; man wird daher früher oder später diese Unterschiede ausgleichen müssen. Wo jedoch im Interesse einer Verbesserung der gesamteuropäischen Wirtschaftsstruktur weiterhin besondere Anreize für Investitionen gegeben werden müssen, können solche Unterschiede unter Umständen erneut auftauchen. Besonders die unterentwickelten Gebiete innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (z.B. in Süditalien) werden sicherlich auch in den Genuß solcher steuerlicher Vorteile gelangen. Daß dabei die relativ arbeitsintensive Textilindustrie besonders bevorzugt wird, dürfte nicht überraschen. - Innerhalb der "kleinen" Freihandelszone werden die Unterschiede in der direkten Besteuerung kurzfristig auch nicht beseitigt werden; denn bekanntlich sehen die bisherigen Abmachungen zwischen diesen Staaten keine gemeinsamen wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen vor.

4. Einige sonstige Kostenarten

Von den sonstigen Kostenarten, die neben den Arbeits- und Materialkosten und den Steuern noch von Bedeutung sind, sollen nachstehend die Kapital- und Transportkosten erwähnt werden.

Aufgrund des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird der Kapitalverkehr zwischen den sechs Staaten völlig liberalisiert werden. Als eine der Auswirkungen dieser Bestimmungen wird wohl eine gewisse Angleichung des Zinsniveaus in Westeuropa zu erwarten sein. Der freie Kapitalverkehr wird außerdem die Gründung von Filialen im Ausland erleichtern. Die freie Transferierbarkeit der Investitionsbeträge und der Er-

träge wird dazu verstärkt anreizen. Auch die Beteiligung an Gemeinschaftsgründungen im Auslande wird zunehmen, wenn sich die Unternehmen davon eine Stärkung der eigenen Position in diesen Staaten versprechen.

Die Transportkosten für die Rohmaterialien werden sich nur unwesentlich verändern; denn die Lieferländer werden vorerst die gleichen bleiben; es sei denn, daß durch die Assoziierung der überseeischen Gebiete neue und billige Bezugsquellen aufgetan werden.

Die sonstigen Kostenarten, die besonders mit der Produktionstiefe, der Größe der Kollektionen und der Verteilungsorganisation zusammenhängen, werden noch in späteren Abschnitten dargestellt werden.

5. Zusammenfassende Betrachtung

Die oben aufgezeigten möglichen Veränderungen einiger Kostenarten in den einzelnen nationalen Industriezweigen bringen eine Reihe von Problemen mit sich. Eine Veränderung der Kostenarten braucht sich nicht unbedingt niederzuschlagen in einer Veränderung der Kostenstruktur. Da aber kaum angenommen werden kann, daß sich in einem Staate alle Kostenarten in der gleichen Richtung und in dem gleichen Maße verändern werden, ist damit zu rechnen, daß nach der Übergangszeit auch eine Änderung in der relativen Bedeutung der einzelnen Kostenarten der Industriezweige festzustellen sein wird. Es ist allerdings nicht anzunehmen, daß sich die Kostenstrukturen der einzelnen Staaten angleichen werden; ausserdem werden Unterschiede zwischen den Produktionsprogrammen und damit zwischen den verschiedenartigen Kosteneinsätzen auch langfristig bestehen bleiben.

Ein anderes Problem ist die Veränderung der Stückkosten. Neben den Änderungen in den aufgeführten Kostenarten spielen hier in erster Linie die Probleme der Produktivität eine Rolle. Produktivitätsvergleiche sind wegen der

fehlenden Unterlagen für die Teppichindustrie nicht zu erstellen. Der Zwang, unter den Integrationsbedingungen verstärkt zu rationalisieren und den vorhandenen Maschinenpark zu modernisieren, wird eine gewisse Angleichung der Produktivität mit sich bringen. Trotzdem werden auch weiterhin Unterschiede besonders in der Arbeitsproduktivität bestehen bleiben. Ein Ausgleich der heute noch bestehenden Differenzen in den Stückkosten wird daher auch langfristig nicht eintreten.

Wenn auch keine exakten Aussagen gemacht werden können über die Entwicklung der Produktivität in der Teppichindustrie, so kann man doch allgemein annehmen, daß folgende Möglichkeiten einer positiven Beeinflussung der Produktivität durch die Integration bestehen¹⁾:

- (1) "Die Integration kann bewirken, daß die Wirtschaftssubjekte ihre Verhaltensweisen und besonders die Unternehmer ihre Produktionsmethoden verändern werden."
- (2) "Die Integration kann eine Umschichtung der Produktion und der Produktionsfaktoren unter den Produzenten einleiten"²⁾.
- (3) "Die Integration kann die Höhe, die Art und die Richtung der neuen Investitionen beeinflussen".

Wenn man die Freizügigkeit des Kapitals in den integrierten Staaten berücksichtigt, kann langfristig mit einigen Vorbehalten die Herausbildung einer leistungsfähigeren Kapitalstruktur erwartet werden³⁾. Die davon ausgehenden

¹⁾ so auch: Scitovsky, Tibor; "The Economic Theory and Western European Integration"; London, 1958; S. 19 ff. (Original: englisch)

²⁾ Eine kurzfristige Umverteilung der Produktion hängt von den vorhandenen Überschußkapazitäten und von den zur Verfügung stehenden gelernten Arbeitskräften ab.

³⁾ Herzceg, Karl L.; "Industriestruktur und europäische Integration" in "Der Österreichische Betriebswirt", 8.Jg. (1958), Heft 1, S. 22 ff., S. 27

Wirkungen auf die Produktivität - und damit auf die Kostensituation der Branche - lassen sich jedoch ohne Einführung enger Prämissen nicht voraussagen.

Um eine bessere Transparenz der Kostenlage in den einzelnen Staaten zu erlangen, werden sich die einzelnen Verbände um Betriebsvergleiche bemühen müssen. Wenn solche Unternehmen anfangs auch auf erhebliche psychologische und technische Schwierigkeiten stoßen werden, so würden damit die Orientierungsmöglichkeiten der einzelnen Unternehmen größer werden. Methodische Vorarbeiten werden in großem Stil im Rahmen der OEEC geleistet¹⁾.

Im Rahmen der nationalen Verbände können Vereinheitlichungen des Rechnungswesens, der Kalkulationsverfahren, Austausch von Meinungen über Kapazitätsgrenzen und über die Entwicklung der Nachfrage den einzelnen Firmen wesentlich helfen. Ergebnisse solcher Zusammenarbeit "...geben...ausserdem die Möglichkeit, Grenzen der Konkurrenzfähigkeit aller Beteiligten dort zu erkennen, wo der einzelne früher vielleicht nur individuelle Grenzen vermutete. Sich auf die gesamte Branche erstreckende Hemmnisse einer weiteren Rationalisierung werden viel eher als solche erkannt,..."²⁾.

III. Die Rolle des Handels in einem integrierten Europa

Einige Stufen des Handels werden vermutlich in einem integrierten Europa eine gewisse Änderung ihrer Funk-

¹⁾ The European Productivity Agency of OEEC; "Inter-firm comparison - an incentive to Productivity", Paris, 1957

²⁾ Becker, Curt; "Die Vorbereitungen der Unternehmen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als Gemeinschaftsaufgabe einzelner Wirtschaftszweige" in "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung" N.F. 11. Jg. (1959), S. 374 f.

tionen hinnehmen müssen¹⁾). Von dieser Änderung wird der Einzelhandel kaum betroffen werden. Er wird auch weiterhin die Kollektionen des In- und Auslandes dem Konsumenten zuführen. Der Großhandel könnte jedoch gegenüber der heutigen Situation einige Änderungen in seinen Funktionen erfahren. Es kann nämlich einerseits damit gerechnet werden, daß der Großhandel in jenen Staaten, in denen heute noch ein großer Teil des Gesamtabsatzes an Teppichen über den Großhandel abgewickelt wird, einen Teil dieses Absatzes verlieren wird; denn die heute schon erkennbare Tendenz, auch in diesen Staaten den Großhandel zu umgehen, wird sich in einem integrierten Europa verstärken. Besonders der Absatz gewisser importierter Teppiche wird vermutlich in vielen Fällen verstärkt direkt an den Einzelhandel gehen. Andererseits kann jedoch die Verbreiterung des Angebots an Teppichen dem Großhandel neue Betätigungsgebiete öffnen, da die vergrößerte Lagerhaltung kaum von allen Einzelhändlern übernommen werden kann. Der Aufbau einer Kette von Auslieferungslägern der ausländischen Industrie in einigen Staaten kommt den Wünschen des Einzelhandels entgegen und wird die Rolle des Großhandels in diesen Staaten sicherlich weiter einschränken. Der Importhandel mit echten Orientteppichen wird seine Bedeutung weiterhin behalten, da die besonderen Risiken, Aufwendungen und die erforderlichen Kenntnisse beim

¹⁾ vergl. zu diesem Problemkreis auch:

Giesecke, Helmut; "Probleme der Absatzwirtschaft im größeren Markt" in "Wirtschaftsdienst", 39.Jg.(1959), S. 504 ff.

Behrens, Karl Christian; "Vertriebsformen im Europäischen Markt" in "Der Markenartikel", 20.Jahr (1958), S. 28 ff.

Schreiterer, Gerhard; "Absatz- und Verkaufsprobleme des Handels im Gemeinsamen Markt" in "Der Markenartikel", 21.Jahr (1959), S. 119 ff., S. 239 ff.

Ankauf in den orientalischen Staaten vielen Einzelhandelsgeschäften nicht zugemutet werden können. Die eigentlichen Importhändler für maschinell-gewebte Teppiche aus den integrierten Gebieten übernehmen Funktionen, die denen der Binnengroßhändler ähnlich sind, und werden wahrscheinlich einen Teil der Aufgaben sogar an den Einzelhandel ver-lieren¹⁾. In einem integrierten Raum wird im Laufe der Zeit die Transparenz für das europäische Angebot für den Handel vergrößert werden. Eine Folge davon wäre, daß viele Importfirmen die Spezialkenntnisse über diese aus Europa kommenden Teppicharten nicht mehr für sich allein in Anspruch nehmen könnten. Der Exporthandel hat auf dem Teppichsektor nur geringe Bedeutung, da die Produzenten fast nur direkt exportieren.

Von besonderer Bedeutung wird jedoch die neue Aufgabenstellung für den Versandhandel sein. Es gibt heute in Europa nur wenige Firmen, die sich auf den Versandhandel mit Teppichen spezialisiert haben. Die sonstigen Versandhandelsgeschäfte führen in ihren Katalogen unter anderem auch Teppiche auf, sind aber nicht zu den speziellen Teppichversandhäusern zu rechnen. Schon heute entfalten diese Spezialversandhäuser eine bemerkenswerte Initiative, um in den europäischen Staaten Fuß zu fassen. Da das Sortiment der Versandhäuser sehr reichhaltig sein muß, bieten sich interessante Kombinationen des Angebots aus jeweils in- und ausländischen Teppichen an. Das breite Angebot dieser Firmen, das leichter in dem integrierten Raum bekanntgemacht werden kann als durch einzelne Einzelhändler, wird zu einer weiteren Transparenz des euro-

¹⁾ Für die Sortimente der Produzenten in den integrierten Staaten "...werden die Importeure mehr zu Binnengroßhändlern, was mit einem ausgesprochenen Trend zum 'direkten Import' zur Umgehung des bisherigen Importhändlers führen kann."
(Köhler, Hans; a.a.O. S. 314)

päischen Teppichangebots führen. Wenn auch noch nicht zu übersehen ist, welchen Anteil des Gesamtabsatzes diese Firmen auf sich vereinigen können, so ist doch damit zu rechnen, daß sie zu einer gewissen Angleichung des Preisniveaus in den Mitgliedstaaten beitragen können. Ausserdem ist die Rolle des Versandhandels nicht zu unterschätzen bei der Angleichung der Handelsspannen, die heute noch sehr unterschiedlich sind.

IV. Die Wirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Nachfrage nach einem Gute

Die Nachfrage nach einem Gute wird bestimmt durch die Höhe des Einkommens und durch die psychologische Einstellung zu diesem Gute.

1. Die Bedeutung von Einkommensänderungen

Durch die Bildung des größeren Wirtschaftsraumes wird es zu einer günstigeren Arbeitsteilung in Westeuropa kommen als bisher. Der Übergang zur Massenproduktion, der Zwang zur Rationalisierung und die Verbilligung der Versorgung durch den Fortfall von Zöllen und sonstigen Abgaben werden dazu beitragen, daß das reale Volkseinkommen in den einzelnen Staaten ansteigen wird. Ob in gleichem Maße die Nachfrage nach Teppichen zunehmen wird, läßt sich zwar nicht mit Sicherheit voraussagen. Die Erfahrungen in den Ländern mit dem höchsten Lebensstandard lassen jedoch darauf schließen, daß der Wunsch nach einem eigenen Heim und einer gemütlich ausgestatteten Wohnung bei höherem Einkommen sehr groß ist. In den meisten der hier betrachteten Staaten dürfte zu einer solchen Wohnung auch die Ausstattung mit einem oder mehreren Teppichen gehören. In den Staaten, die heute bereits einen hohen Teppichverbrauch haben, ist jedoch kaum damit zu rechnen, daß der Verbrauch der traditionellen Teppicharten noch

wesentlich steigen wird. Diese Aussage bezieht sich zunächst auf den mengenmäßigen Verbrauch; eine Steigerung des wertmäßigen Teppichverbrauchs pro Kopf der Bevölkerung ist jedoch nicht ausgeschlossen, besonders wenn man an die steigende Einfuhr echter Orientteppiche denkt. Andererseits wäre zu einem Teil mit einem Ansteigen des mengenmäßigen Verbrauchs zu rechnen, wenn der Verbrauch sich den neuen Teppicharten (besonders der Tufting-Ware) zuwenden würde. Es ist nicht eindeutig vorauszusagen, wie sich eine Einkommenssteigerung auf den Absatz der einzelnen Teppicharten verteilen würde.

In den Staaten mit relativ niedrigem Teppichkonsum darf mit einer Steigerung des Teppichverbrauchs gerechnet werden, wenn eine Einkommensteigerung in diesen Staaten eintritt.

Wenn das Verbrauchsniveau bisher niedrig lag, dann werden mit Sicherheit zuerst Teppiche der geringen und mittleren Qualität verstärkt nachgefragt werden. Dem kommt das breite Angebot von Konsumware entgegen, besonders auch das sich verstärkende Angebot von Tufting-Teppichen. Für beide Staatengruppen ist ausserdem darauf hinzuweisen, daß die neue Art des Teppichverbrauchs in Form von Auslegeware einen steigenden Abnehmerkreis finden wird. Auf diesem Sektor liegen noch relativ große Reserven.

Infolge dieser recht engen Zusammenhänge zwischen Einkommensentwicklung und Teppichverbrauch kommt der Frage große Bedeutung zu, mit welchen Einkommensteigerungen überhaupt gerechnet werden kann¹⁾. Unter Berücksichti-

¹⁾ Bekanntlich hängt das Wachstum des Volkseinkommens auch von der Höhe der marginalen Importneigung ab. Staaten mit hohen Importneigungen werden relativ langsamer wachsen als die übrigen Staaten. Die unten zitierte Untersuchung zeigt, daß reife Industriestaaten geringere Importneigungen aufweisen, als

(Fortsetzung auf der folgenden Seite)

gung des normalen Bevölkerungswachstums und der erhöhten wirtschaftlichen Aktivität, die aufgrund der Integration zu erwarten ist, kann wahrscheinlich mit durchschnittlichen Steigerungsraten von 2 % bis 4 % jährlich gerechnet werden¹⁾). Während der zwölf- bis fünfzehnjährigen Übergangszeit kann unter diesen Umständen ein reales Wachstum des Volkseinkommens von ungefähr 40 % bis 50 % eintreten. Mit gewissen Vorbehalten kann man auch eine etwa gleich große Zunahme des Teppichverbrauchs unterstellen. Wenn einige Staaten im Verlaufe der Integration auch einen Teil ihrer Märkte an die Produzenten in anderen Partnerstaaten verlieren würden, dann brauchte dieses nicht unbedingt auf Kosten der eigenen Produktion zu gehen. Denn wenn die Produzenten in den wettbewerbsfähigeren Staaten lediglich die gesamte aufgezeigte Expansion der Nachfrage auf sich vereinigen würden,

Fortsetzung der Fußnote ¹⁾ von der Vorseite:

andere. Es ist somit zu erwarten, daß reife Volkswirtschaften in Europa ihr starkes Wachstum auch in einem integrierten Europa fortsetzen werden. Der gemeinsame Markt wird die gemeinsame Importneigung gegenüber dritten Staaten vermindern, was unter Umständen jedoch einen negativen Effekt auf das Wachstum der Nicht-Mitglieder haben kann. -

Vergl. hierzu: Lane, Theodore; "The Effect of a Common Market on the Relative Growth of European Economies" in "Current Economic Comment"; College of Commerce and Business Administration, University of Illinois, Vol. XX (1958), Nr. 2. -

¹⁾ Für die ersten Jahre der Übergangszeit vergl. auch: Europäischer Wirtschaftsrat in Paris (OEEC); 8. Bericht: "Europa heute und 1960; Bd. 2: Europa 1960"; (Deutsche Übersetzung); Herausgegeben vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit; Bad Godesberg, 1957; S. 29 f.; S. 87; S. 92

dann würden sie schon erheblich hohe Zuwachsraten erzielen. In diesem Falle brauchte die Produktion in den weniger konkurrenzfähigen Staaten absolut nicht zurückgehen; es würde lediglich eine Stagnation der Erzeugung eintreten. Eine genauere Aussage läßt sich hierüber jedoch noch nicht für die einzelnen hier betrachteten Staaten treffen.

2. Änderungen der Geschmacksrichtungen

Als weiterer Bestimmungsfaktor für die Nachfrage nach einem Gute ist neben der Einkommenshöhe und Einkommensentwicklung die Geschmacksrichtung in den einzelnen Staaten zu untersuchen. In dem Kapitel über die Struktur und die bisherigen Entwicklungstendenzen der Geschmacksrichtungen war darauf hingewiesen worden, daß in den meisten Staaten die orientgemusterten Teppiche aus Wolle und Baumwolle den Hauptteil der Nachfrage auf sich ziehen, und daß bisher nur in wenigen Staaten die moderngemusterten und einfarbigen Teppiche einen erheblichen Anteil auf sich vereinigen können. Auch die Haargarteppiche und Tufting-Waren haben in Europa bisher nur in einigen Staaten eine größere Bedeutung erlangen können. Die Integration Europas mit ihren vielseitigen Kontakten zwischen den einzelnen Staaten wird sicherlich in vielen Bereichen zu einer Änderung der bisherigen Geschmacksrichtungen führen. Das Beispiel der Bekleidungsindustrie zeigt, daß gewisse modische Impulse von einem oder mehreren Zentren ausgehend auch in anderen Staaten einen erheblichen Einfluß ausüben. Wenn auch die Bekleidungsindustrie nicht mit der Industrie für textilen Fußbodenbelag verglichen werden kann, so ist doch anzunehmen, daß auch auf dem Teppichsektor gewisse Bevölkerungsschichten vermehrt Gefallen finden werden an Teppichen anderer Geschmacksrichtungen. Ein solcher Austausch von Anregungen zwischen den einzelnen Staaten wird den

Händlern und Konsumenten ohne Zweifel Anlaß geben zu Änderungen in den Bezugsquellen. Entweder wird man den Import solcher Teppiche steigern, oder die eigene Industrie wird sich in ihren Musterungs- und Farb-Programmen den geänderten Wünschen der Verbraucher anpassen. Eine solche Änderung der Produktionsstruktur der eigenen Industrie wird jedoch weniger zu erwarten sein als ein gesteigerter Import. - Das Eingehen der ausländischen Industrie auf die Verbrauchervünsche eines Absatzlandes wird später noch zu erörtern sein. Zu den Änderungen der Geschmacksrichtungen gehört auch das Problem der Auslegeware. Denn neben Farbe, Musterung und Material tritt als weiteres Kriterium die Form des Teppichs. Die üblichen rechteckigen abgepaßten Teppiche werden auch noch in Zukunft den Markt beherrschen¹⁾. Wesentlich wichtiger ist jedoch noch die sich immer weiter ausbreitende Art, ganze Räume mit Teppichen auszulegen. Diese Verlegung des Teppichs von Wand zu Wand ist in den letzten Jahren auch in den Bevölkerungsschichten mit mittleren Einkommen üblich geworden, und es ist zu erwarten, daß diese Geschmacksänderung im Gebrauch von Teppichen einen erheblichen Impuls auf den Gesamtverbrauch ausüben wird. In einigen Staaten ist diese neue Art schon in weiten Kreisen der Verbraucherschaft eingeführt worden, in anderen Staaten wird sie durch Reklame sehr forciert.

3. Änderung der Einstellung zu einem Gute

Neben den Einkommensänderungen und den Änderungen in der Geschmacksrichtung ist noch eine Änderung der Nachfrage möglich aufgrund einer veränderten Einstellung der Konsu-

¹⁾ In einigen Staaten werden neben den rechteckigen Teppichen auch runde hergestellt. Diese Teppiche haben aber auch in den Herstellländern (besonders in Frankreich und in den Niederlanden) nur begrenzte Abnehmerschichten.

menten zu einem Gute. Die Einstellung zum Teppich in den einzelnen europäischen Staaten ist höchst unterschiedlich.

Wie bereits in der Strukturuntersuchung dargelegt wurde, sind klimatische Bedingungen und die überkommene Einstellung zu textilen Fußbodenbelag entscheidende Bestimmungsfaktoren. Aufgrund der Integrationsmaßnahmen kann direkt nicht mit einer Veränderung dieser psychologischen Haltung gerechnet werden. Aber die auch schon bei der Erörterung der Geschmacksrichtungen erwähnten indirekten Einflüsse der Integration werden hier eine bestimmte Wirkung ausüben. Der engere Kontakt zwischen den einzelnen Staaten, die Versandhauskataloge und das vergrößerte Angebot im Einzelhandel werden die Verbraucher jener Staaten mit Sicherheit beeindrucken, die bisher nur einen relativ geringen Verbrauch von Teppichen aufzuweisen hatten oder die bisher durch hohe Zölle und Abgaben von den ausländischen Märkten abgeschlossen waren. Die Einstellung zum Teppich hängt auch zusammen mit der Haltung gegenüber der Wohnung überhaupt und hat damit ihre letzten Wurzeln in den Lebensgewohnheiten der einzelnen Völker. Kurzfristig werden sich diese Größen nicht ändern. Aufgrund einer intensiven Werbung und Propagierung des Teppichverbrauchs wird man jedoch den Absatz von Teppichen erheblich steigern können. Die Einstellung zum Teppich kann noch wesentlich stärker beeinflusst werden durch ein stärkeres Eingehen auf die Einkaufsgewohnheiten in den einzelnen Staaten.

Die Vorbilder aus den USA, die gerade auch auf dem Teppichsektor häufig von der Industrie zum Vergleich herangezogen werden, treffen für Europa nur sehr bedingt zu. Der schnelle Wechsel der Teppiche im Zyklus der allgemeinen modischen Veränderungen wird sich kurzfristig nicht auf Europa übertragen lassen, da die psychologische Stellung der europäischen Verbraucherschaft gegen-

über dem Teppich als langlebigem Gebrauchsgut tief eingewurzelt ist.

V. Die Auswirkungen der Integrationsmaßnahmen auf die Produktionsstruktur eines Industriezweiges

In den vorangegangenen Abschnitten wurde auf einige Veränderungen hingewiesen, die aufgrund der Integrationsmaßnahmen von den Unternehmern eines Industriezweiges erwartet werden können. Diese Veränderungen betrafen eine Reihe von Bestimmungsfaktoren, die für die Dispositionen der Unternehmen wesentliche Bedeutung besitzen. Abschließend ist die Frage zu stellen: wie werden sich die Unternehmen hinsichtlich ihrer Produktionsstruktur aufgrund der aufgezeigten Veränderungen verhalten? Diese Frage betrifft verschiedene Bereiche der Unternehmensführung; die wichtigsten werden nachstehend behandelt.

1. Probleme der Massenproduktion und der Produktionsprogramme

Die Möglichkeiten der Massenproduktion wurden in den meisten Industriezweigen in Europa bisher noch nicht voll ausgeschöpft. Die nationalen Märkte waren vielfach zu klein für den Ausstoß eines Unternehmens mit Massenproduktion. Außerdem wäre bei einer Massenproduktion die Belieferung der Konsumenten mit der bisher gewohnten reichhaltigen Auswahl von Gütern nicht möglich gewesen¹⁾. Als ein Ziel der Integration wird vielfach angesehen, daß mit Hilfe des Übergangs zur Massenproduktion die Preise gesenkt werden und damit das Realeinkommen steigen könnte. Wie schon angedeutet wurde, ist der Übergang zur

¹⁾ Scitovsky, Tibor; S. 19 ff; S. 23 f

Massenproduktion grundsätzlich verbunden mit einer Spezialisierung der Unternehmen. Abgesehen von den Investitionsproblemen wird ein wesentlicher Bestimmungsfaktor für den Übergang zur Massenproduktion die Struktur der Nachfrage sein. Wenn auf nationaler Ebene bisher der Markt für ein spezialisiertes Unternehmen zu klein war und es im Außenhandel nicht genügend zusätzliche Absatzmöglichkeiten fand, dann kann der freie Handel innerhalb der integrierten Räume unter Umständen dieses Hindernis beseitigen¹⁾.

Außerdem wird der freie Handel in vielen Branchen wahrscheinlich die Preise senken. Um die verminderten Gewinne zu kompensieren, werden einige Unternehmer möglicherweise zur Massenproduktion übergehen. Der steigende Reallohn könnte dann außerdem einen weiteren Anreiz abgeben zur spezialisierten Massenproduktion. Die Möglichkeit des verstärkten Außenhandels ermöglicht es überdies den Konsumenten, aus einem breiteren Angebot die Güter auszuwählen, wodurch die Spezialisierung der Produktionen auch von dieser Seite her günstiger erscheinen könnte. Durch die Preissenkungen aufgrund der Massenproduktion könnten in einigen Staaten auch jene Verbraucherschichten angesprochen werden, die bisher nach diesem Gute noch gar keine Nachfrage entfalten²⁾.

Eine weitgehende Spezialisierung bedeutet für die Unternehmen und auch für die inländische Versorgung andererseits eine starke Abhängigkeit vom Ausland. Hier

¹⁾ Schon vor der Integration war zu beobachten, daß sich die Produzenten in kleineren Staaten große Absatzgebiete mit möglichst einheitlichem Geschmack suchten, um der Produktion mit kleinen Serien auszuweichen (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung; "Österreichs Industrie und der europäische Markt", Teil I, Wien, 1957, S. 71)

²⁾ Vergl. hierzu: Scitovsky, Tibor; a.a.O., S. 31

zeigt sich besonders deutlich die veränderte Stellung der Unternehmen der bisherigen nationalen Industriezweige in einem integrierten Raum. Eine Verzögerung im Verlauf der Integration würde daher erhebliche Schwierigkeiten mit sich bringen, wenn sich die Unternehmen während der ersten Jahre der Integration auf eine spezialisierte Massenproduktion umstellen¹⁾.

Im Bereiche der Teppichindustrie konnte bisher nicht von einer echten Spezialisierung der einzelnen Unternehmen gesprochen werden. Wohl ließ sich für die einzelnen nationalen Industrien eine gewisse Spezialisierung auf den Geschmack des jeweiligen Staates feststellen. Auch hatten sich einige sehr exportorientierte Industrien (z.B. in Belgien) auf den Geschmack der Bezugsländer umgestellt. Die Kollektionen der einzelnen Unternehmen zeigten jedoch in den letzten Jahren eher eine Ausweitung. Als Begründung wurde angegeben, daß man sich auf die unterschiedlichen Geschmacksrichtungen der in- und ausländischen Verbraucher auch im Hinblick auf die Schaffung des integrierten Wirtschaftsraumes einrichten müsse. Die zwischen den einzelnen Staaten z.T. stark differierenden Geschmacksrichtungen werden kurzfristig nur für einige Produzenten die Umstellung auf eine Massenproduktion streng spezialisierter Güter sinnvoll erscheinen lassen. Die bisher schon in gewissem Rahmen spezialisierten Betriebe werden vermutlich in größerem Stile zur Massenproduktion übergehen, soweit ihre Kollektion auf eine entsprechend große Nachfrage trifft. Es wird entscheidend auf die Veränderungen in den nationalen Geschmacksrichtungen ankommen und auf die Möglichkeit, neue Verbraucherschichten zu gewinnen. Für die neu aufkommende Produktion von Tufting-Waren läßt sich schon

¹⁾ Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung;
a.a.O., Teil I, S. 90 f

heute eine Massenproduktion erwarten. Die relativ geringen Produktionskosten und die Erschließung neuer Verbraucherschichten durch die Propagierung dieser Waren für Auslegezwecke scheinen eine solche Entscheidung zu rechtfertigen.

Die Produktion von mittleren und unteren Qualitäten von Teppichen scheint sich sowohl von der produktionstechnischen wie auch von der Nachfrageseite her eher zur Massenproduktion zu eignen als die Produktion hochwertiger Qualitäten, die immer einen individuellen Webprozeß erfordern. Die vermehrte Ausbringung von Auslegeware kann hier von einer anderen Basis ausgehen.

Die Umstellungen auf die Gegebenheiten im größeren Markt werden erhebliche Kosten mit sich bringen. Wenn diese Umstellungen von den nationalen Regierungen erleichtert werden, so ergeben sich günstigere Wettbewerbslagen für die einzelnen Betriebe¹⁾. Die Möglichkeiten zur Finanzierung von Umstellungen hängen auch von den bisherigen Gewinnen, Steuern, Rücklagen und von der Kreditfähigkeit der Unternehmer ab. Wenn Umstellungs-Finanzierungen nicht möglich erscheinen, dann werden Liquidationen oder Fusionen mit anderen Betrieben die Folgen sein²⁾. Die Umstellungen werden sich besonders auf den Abbau von Überkapazitäten beziehen und auf Maßnahmen zur Spezialisierung der Produktion. Dabei wird es sicherlich in

¹⁾ So gewährt Frankreich neben den bekannten Kreditleichterungen u.a. Steuerermäßigungen jenen kleineren Unternehmen, die sich zu Gesellschaften zusammenschließen, um Untersuchungen aufzunehmen über Fachtechnik, Handel, Erschließung neuer Märkte, Anpassungen einzelner Fabrikationszweige und über Organisations- und Qualitätsverbesserungen. Vgl.: Ordonance No 59-248 Journal Officiel de la République Française, No 33, 8.2.1959 (zitiert in: "Internationales Gewerbe-archiv", 7.Jg., 1959, Heft 2, S. 88)

²⁾ Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, a.a.O., Teil I, S. 56

vielen Fällen zu Vereinbarungen zwischen den bisherigen nationalen Branchen kommen¹⁾). Die vorgesehene Übergangszeit ist jedoch im Hinblick auf die Möglichkeit zur Durchführung solcher Umstellungen²⁾ sehr günstig zu beurteilen.

2. Probleme der Betriebsgröße

Hinsichtlich der Veränderung der Betriebsgröße im Verlaufe der Integration steht die Frage im Mittelpunkt, "... ob der große Markt einen höheren Grad der Realisierung optimaler Bereiche in kleinen und mittleren Betrieben und Unternehmen verschafft als der kleine. Mit Recht wird darauf verwiesen, daß kleine und mittlere Betriebe in kleinen Ländern anteilmäßig nicht größer seien als in hochindustrialisierten Ländern"³⁾). Es besteht aber häufig ein Unterschied zwischen dem Charakter der Kleinbetriebe in den großen und kleinen Staaten. Vielfach arbeiten die Kleinbetriebe in kleineren Staaten neben den mittleren und größeren Betrieben und produzieren die gleichen Waren; da sie zum Teil unrationeller und mit höheren Kosten arbeiten, ist der Absatz nur möglich, weil sie sich mit einem geringeren Gewinn zufrieden geben. Ausserdem sind in solchen kleinen Staaten Kleinbetriebe oft in Branchen tätig, die durch Zölle und sonstige Einfuhrbeschränkungen vor den Importen geschützt sind⁴⁾). Solche

¹⁾ so auch: Herzceg, Karl L., "Industriestruktur und europäische Integration" in "Der Österreichische Betriebswirt", 8. Jg., 1958, Heft 1, S. 22 ff., S. 26

²⁾ Herzceg, Karl L., a.a.O., S. 26

³⁾ Gross, Herbert, "Small Business im großen Markt", S. 158, Düsseldorf 1958

⁴⁾ Gross, Herbert; a.a.O., S. 158 f. - Ausserdem: Mitic, Max; "Die Kleinbetriebe in der Integration" in "Wirtschaftspolitische Blätter", Wien, 5. Jg. (1958), Nr. 2, S. 78 ff.

Betriebe entstanden vielfach auch durch die besondere Nachkriegssituation, als die inländische Nachfrage groß genug war, so daß man sich nicht um die Auslandsmärkte zu bemühen brauchte. Jene Kleinbetriebe, die bereits heute stark exportorientiert sind, werden sich vermutlich auch in einem größeren Markt halten können¹⁾. Die übrigen Kleinbetriebe werden in einem integrierten Europa nur nach Vornahme gewisser Umstellungen bestehen können. Solche Umstellungen auf ein spezialisierteres Produktionsprogramm setzen aber meistens voraus, daß die Unternehmen bereit sind, sich stärker auf den Export (besonders in die übrigen Staaten des größeren Marktes) zu konzentrieren. Die Kleinbetriebe können außerdem in den meisten Fällen mit einem gewissen lokalen Markt rechnen, der ihnen auch in einem integrierten Europa erhalten bleiben wird²⁾. Vergleiche mit der Situation in den USA führen häufig zu dem Schluß, "...mit der Entstehung großer Betriebswirtschaften und von Unternehmungszusammenschlüssen gehe die Renaissance kleiner und mittlerer Betriebswirtschaften einher³⁾.

Die aufgezeigten Möglichkeiten für kleinere Betriebe betonen die Spezialisierung auf Individualleistungen⁴⁾. Solange der Teppich in einzelnen Staaten noch ein Gut des gehobenen Bedarfs ist, - und in den Spitzenqualitäten wird er es bleiben - haben die Kleinbetriebe der

¹⁾ "In vielen kleinen Ländern sind Kleinunternehmen bereits echte Partner eines großen Marktes, weil sie sich auf den Weltmarkt spezialisiert haben."
(Gross, Herbert; a.a.O.; S. 159)

²⁾ Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung;
a.a.O.; Teil I, S. 56

³⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 51

⁴⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 52

Teppichindustrie durchaus die Chance, weiterhin im Markt zu bleiben. Aber auch Kleinbetriebe können zur Massenfertigung einer ganz bestimmten Teppichart übergehen, wenn sie die finanziellen Umstellungsbelastungen tragen können. Gerade weil der Teppichmarkt sehr heterogen ist, wird eine solche spezialisierte Produktion bei entsprechender Vorbereitung gute Absatzmöglichkeiten haben. Als Beispiele können einige skandinavische Teppichfabriken genannt werden, die sehr individuelle Teppicharten mit großem Erfolg in ganz Europa absetzen. Bisher wurde auch die Produktion der Tufting-Teppiche in der Bundesrepublik in einigen Fällen von Kleinbetrieben durchgeführt; die optimale Betriebsgröße war noch nicht gefunden worden. Man hat später eine Gemeinschaftsgründung vorgenommen, die die Massenproduktion dieser Teppichart aufnehmen soll. Abschließend läßt sich sagen, daß auf dem Teppichsektor auch für kleinere und mittlere Unternehmen eine Spezialisierung lohnend ist; die Marktform erlaubt somit nicht nur den Großbetrieben ein erfolgreiches Arbeiten in einem integrierten Europa. Die oben genannte Gemeinschaftsgründung ist ein Beispiel für eine Integration einiger Betriebswirtschaften. Für manche Branchen läßt sich durchaus die Meinung vertreten, daß die Integration von Volkswirtschaften auch eine "betriebswirtschaftliche Funktions-Integration"¹⁾ fördert. "Es sind... markt- und kostenpolitische Ziele, die bei supranationaler Märkteintegration mit einer betriebswirtschaftlichen Funktionsintegration erreicht werden können"²⁾. Es lassen sich zwei Arten dieser betriebswirtschaftlichen Integration unterscheiden³⁾:

¹⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 47

²⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 49

³⁾ Henzler, Reinhold; a.a.O.; S. 47

- (1) "Betriebswirtschaften, die sich anderer Betriebswirtschaften zur Ausführung bestimmter Funktionen bedienen";
- (2) Betriebswirtschaften schließen sich zusammen, "... um durch eine gemeinsam getragene Betriebswirtschaft eine oder mehrere Funktionen ausführen zu lassen".

Welche dieser Arten betriebswirtschaftlicher Integration gewählt wird, hängt ganz von den konkreten Gegebenheiten des jeweiligen Falles ab.

3. Internationale Vereinbarungen und Verflechtungen

Die im vorigen Abschnitt genannten Möglichkeiten zum Zusammenschluß von Betriebswirtschaften oder von Teilen derselben sind unter Integrationsbedingungen auch auf internationaler Ebene gegeben. Durch den liberalisierten Kapitalverkehr können im Auslande Filialen gegründet werden. Daneben sind internationale Verflechtungen von schon bestehenden Unternehmen möglich. Durch Austausch von Kapitalanteilen kann der Weg bereitet werden für eine intensivere Zusammenarbeit und Spezialisierung in dem größeren Markt. Aber auch ohne kapitalmäßige Verflechtungen dieser Art ist eine verstärkte internationale Zusammenarbeit denkbar. Der Austausch von Lizenzen und Patenten zwischen Unternehmen wird in vielen Fällen als sinnvoll angesehen werden¹⁾. Aber oftmals war gerade die Existenz von Zöllen und sonstigen Handelsbeschränkungen die Ursache zum Lizenzaustausch; dieses Motiv fällt in einem integrierten Markt fort²⁾. Zwischen den Unternehmen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und in den anderen Staaten ist aber solch ein Austausch auch in

¹⁾ Frisch, Alfred; "Private Verflechtungen im Gemeinsamen Markt" in "Wirtschaftsdienst", 38.Jg. (1958), S. 508

²⁾ Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung; a.a.O.; Teil I; S. 43.

Zukunft noch zu erwarten.

Der Erfahrungsaustausch zwischen den Unternehmen in verschiedenen Staaten ist ein weiteres Mittel der Verflechtung. Die Verbände in Westeuropa entfalten auf diesem Gebiete bereits eine bemerkenswerte Aktivität. Einen anderen Charakter haben die internationalen Vereinbarungen, die auf eine Spezialisierung der Produktion der Industriezweige in den beteiligten Staaten abzielen; "...dem Kartell näher liegt ... die ... europäische Produktions-Planung, der man bei der Kostspieligkeit der Investitionen und dem zunehmenden Risiko von Fehlinvestitionen auf die Dauer kaum entgehen dürfte"¹⁾. Der Schritt von den Abmachungen über die Arbeitsteilung und von den Produktionsvereinbarungen zur Kartellbildung ist nicht groß²⁾. Kartelle mit festen Produktions-, Preis- und Absatzvereinbarungen und mit vereinheitlichten Konditionen würden allerdings zum Teil die möglichen Preiseffekte der Integration wieder weitgehend rückgängig machen³⁾. Denn: "Der Wettbewerb wird... nicht automatisch zunehmen, und die Preise werden nicht unbedingt vermindert durch die Beseitigung der Handelshemmnisse"⁴⁾. Dazu muß noch eine Voraussetzung treten: Die Produzenten mit niedrigen Kosten müssen genügend Kapazitäten frei haben oder über die finanziellen Mittel verfügen zum Ausbau und zur Verbilligung ihrer Produktion, um in die Märkte der Produzenten mit hohen Kosten eindringen zu können⁵⁾. Wichtig für die ersten

¹⁾ Frisch, Alfred; a.a.O.; S. 507

²⁾ Wie sich die offizielle europäische Rechtslage in den einzelnen Kartellfragen einspielen wird, läßt sich noch nicht voraussagen.

³⁾ Frisch, Alfred; a.a.O.; S. 507

⁴⁾ Scitovsky, Tibor; a.a.O.; S. 20 (Original: englisch)

⁵⁾ Scitovsky, Tibor; a.a.O.; S. 21

Integrationsjahre sind auch die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen. Eine internationale Angleichung der Konditionen wird sehr schwierig sein, da diese in den einzelnen Staaten historisch entstanden sind. Als Zwischenlösung wird es sich anbieten, daß im jeweiligen Inland die inländischen Liefer- und Zahlungsbedingungen für die in- und ausländischen Güter Anwendung finden sollen¹⁾. Auch für die Teppichindustrie scheint sich eine solche Vereinbarung anzubahnen.

VI. Zusammenfassende Betrachtung über Möglichkeiten und Grenzen einer branchenwirtschaftlichen Integrationsanalyse

Gemäß der Zielsetzung dieser Arbeit wurde versucht, die Probleme aufzuzeigen, die sich bei der Durchführung einer branchenwirtschaftlichen Struktur- und Entwicklungsanalyse unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Integration Europas ergeben. Bereits der Versuch, in einer allgemeinen Darstellung die veränderte Stellung eines Industriezweiges in einem integrierten Wirtschaftsraum zu charakterisieren, zeigte die Schwierigkeiten, zu exakten Ergebnissen zu gelangen. Die Unzulänglichkeiten der methodischen und statistischen Hilfsmittel einer solchen Analyse lassen sich zum Teil beseitigen durch eine Kombination mehrerer Ansatzpunkte einer Untersuchung. Im vorliegenden Falle schien es sinnvoll zu sein, die heutige Struktur als Ausgangspunkt der Analyse möglichst genau zu untersuchen. Es zeigte sich, daß die bisherige Entwicklung und die heutige Struktur schon eine Vielzahl von möglichen Ansatzpunkten für eine weiterführende Untersuchung enthalten. Als Basis für die Integrationsanalyse mußte daher eine fundierte Strukturanalyse durchgeführt werden, die möglichst alle Merkmale der Branche

¹⁾ Becker, Curt; a.a.O.; S. 378

erfaßte. Es ergaben sich hierbei nicht unerhebliche statistische Schwierigkeiten, die von der Unvollständigkeit der vorliegenden quantitativen und qualitativen Daten bis zur Unvergleichbarkeit der einzelnen nationalen Angaben reichten. Die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten der Datensammlung wurden ausgenutzt, wobei sich aber auch schon die entscheidenden Grenzen für die Untersuchung zeigten: Die Informationen über die ausländischen Märkte sind recht lückenhaft geblieben. Besonders die wichtigen Aussagen über die heute schon erkennbare Dynamik einiger Größen fehlten für fast alle Staaten. Die Befragungen der inländischen Experten erbrachten wenigstens für die Bundesrepublik Hinweise auf einige auch für die Zukunft relevante Tendenzen.

Neben den methodischen Unzulänglichkeiten bildete die relative Unkenntnis über die Verbrauchstendenzen und über die Beurteilung der Marktlage durch die ausländischen Produzenten den Grund für die Lückenhaftigkeit des Struktur- und Entwicklungsbildes des betrachteten Industriezweiges. Die Versuche, einige Entwicklungstendenzen unter Integrationsbedingungen zu untersuchen, mußten sich somit auf die Darstellung einiger Probleme beschränken. Nur in wenigen Fällen konnten die speziellen Entwicklungen der Teppichindustrie fundiert dargestellt werden. Aufgrund dieser Mängel ist es auch nicht zu vertreten, ein Gesamtbild der vermutlichen Struktur und Stellung der Teppichindustrie im neuen Markt zu entwerfen. Die Heterogenität des Gutes trägt ausserdem dazu bei, daß sich die Gesamttendenz des Industriezweiges zusammensetzt aus einer Vielzahl von Einzelentwicklungen auf den Teilmärkten, die sich zum Teil in ihren Auswirkungen aufheben.

Die gewählte Methode ist durchaus in der Lage, in etwa ein Strukturbild zu entwerfen, das sich in einigen

Punkten in die Zukunft projizieren läßt. Das Ziel, die veränderte Stellung des Industriezweiges in einem integrierten Europa aufzuzeigen, kann nur mit eingehenderen statistischen Erhebungen erreicht werden, obgleich auch dann die komplexen Vorgänge der Integration jede Analyse vor erhebliche Schwierigkeiten stellen werden.

L i t e r a t u r - V e r z e i c h n i s
=====

I. Bücher und Zeitschriftenaufsätze

- Becker, Curt; "Die Vorbereitungen der Unternehmungen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als Gemeinschaftsaufgabe einzelner Wirtschaftszweige" in "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N.F. 11 Jg. (1959), Heft 7, S. 373 ff.
- Behrens, Karl
Christian; "Vertriebsformen im Europäischen Markt" in "Der Markenartikel", 20. Jahr. (1958), S. 28 ff.
- Below, Fritz; "Wirtschaftsintegrationen und Integrationsstatistik", Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 27, Berlin, 1957
- Bredt, Otto; "Anpassung der Methoden der Betriebsführung an die Gegebenheiten eines Gemeinsamen Europäischen Marktes", Düsseldorf 1958
- Ellsworth, P.T.; "International Economics", New York 1948
- Frisch, Alfred; "Private Verflechtungen im Gemeinsamen Markt" in "Wirtschaftsdienst", 38.Jg. (1958), S. 505 ff.
- Giersch, Herbert; "Einige Probleme der kleineuropäischen Zollunion" in "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Bd. 113 (1957), S. 602 ff.
- Giesecke, Helmut; "Probleme der Absatzwirtschaft im größeren Markt" in "Wirtschaftsdienst", 39. Jg. (1959), S. 504 ff.
- Gross, Herbert; "Small Business im großen Markt", Düsseldorf, 1958

- Gutenberg, Erich; "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre; 2. Band: Der Absatz"; Berlin-Göttingen-Heidelberg; 1955
- Haberler, Gottfried; "Die wirtschaftliche Integration Europas" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v. Beckerath, F.W.Meyer, A.Müller-Armack), Frankfurt/Main, 1957, S. 521 ff.
- Henzler, Reinhold; "Die Marktunion. Eine betriebswirtschaftliche Wende", Köln und Opladen, 1958
- Herzceg, Karl L.; "Industriestruktur und europäische Integration" in "Der Österreichische Betriebswirt", 8. Jg. (1958), S. 22 ff.
- Jürgensen, Harald; "Die westeuropäische Montanindustrie und ihr gemeinsamer Markt"; Forschungen aus dem Institut für Verkehrswissenschaft der Universität Münster, Bd. 10; Göttingen, 1955
- Jürgensen, Harald; "Die Wirtschaftsgemeinschaft im Freihandelsraum" in "Jahrbuch für Sozialwissenschaft", Bd. 4-10, 1959 Heft 1; S. 38 ff.
- Keiser, Günter; Das System der Freihandelszone als ein Weg zu größeren Märkten" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v.Beckerath, F.W. Meyer, A.Müller-Armack), Frankfurt/Main, 1957, S. 602 ff.
- Köhler, Hans; "Der Importhandel im Europa-Markt" in "Wirtschaftsdienst", 38. Jg. (1958), S. 313 f.
- Kuznets, Simon; "Concepts and Assumptions in Long-Term Projections of National Product" in "Long-Range Economic Projection" (Ed.: National Bureau of Economic Research), Princeton, 1954, S. 9 ff.

- Lane, Theodore; "The Effect of a Common Market on the Relative Growth of European Economies" in "Current Economic Comment", College of Commerce and Business Administration; University of Illinois; Vol. XX (1958), Nr. 2
- Lipsey, R.G.; "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare" in "Economica" Vol. XXIV, No. 93 (1957), S. 40 ff.
- Meade, J.E.; "The Theory of Customs Unions", Amsterdam, 1955
- Meyer, F.W.; "Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v. Beckerath, F.W.Meyer, A.Müller-Armack), Frankfurt/Main, 1957, S. 608 ff.
- Mitic, Max; "Die Kleinbetriebe in der Integration" in "Wirtschaftspolitische Blätter", Wien, 5. Jg. (1958), Nr.2, S. 78 ff.
- Pentzlin, Kurt; "Die Vorbereitung der Unternehmungen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe im einzelnen Unternehmen" in "Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung", N.F. 11. Jg. (1959), S. 381 ff.
- Predöhl, Andreas; "Aussenwirtschaft; Weltwirtschaft, Handelspolitik und Währungspolitik", Grundriß der Sozialwissenschaft, Bd. 17, Göttingen, 1949
- Predöhl, Andreas; "Von der alten zur neuen Weltwirtschaft" in "Wirtschaftsfragen der freien Welt" (Herausgeber: E.v. Beckerath, F.W.Meyer, A.Müller-Armack), Frankfurt/Main, 1957, S.507 ff.
- Sannwald, Rolf;
Stohler, Jacques; "Wirtschaftliche Integration", Basel-Tübingen, 1958

- Schneider, Erich; Einführung in die Wirtschafts-
theorie, II. Teil: Wirtschafts-
pläne und wirtschaftliches
Gleichgewicht in der Verkehrs-
wirtschaft, 2.verb. Auflage,
Tübingen 1953
- Schreiterer, Gerhard; "Absatz- und Verkaufsprobleme
des Handels im Gemeinsamen Markt"
in "Der Markenartikel", 21. Jg.
(1959) S. 119 ff, S. 239 ff.
- Scitovsky, Tibor; "The Economic Theory and Western
European Integration", London,
1958
- Stein, Bernhard; "Die Europäische Wirtschaftsge-
meinschaft und das Deutsche
Handwerk", Berlin 1958
- Viner, Jacob; "The Customs Union Issue",
New York, 1950
- Volmars, Janis; "Europäische Zusammenarbeit und
die europäische Zollunion",
Braunschweig-Berlin-Hamburg, 1949
- Wendt, Friedrich; "Kaffee im Gemeinsamen Markt.
Eine nicht-lineare Programm-
analyse", Hamburg, 1958
- United Nations (ECE)
(Department of
Economic Affairs) "Economic Survey of Europa since
the War", Geneva, 1953
- Organisation for
European Co-
operation "Report on the possibility of
creating a Free Trade Area in
Europa, prepared for the Council
of OEEC by a special working
party", Paris, 1957
- The European Pro-
ductivity Agency
of OEEC "Inter-firm comparision - an
incentive to productivity",
Paris, 1957
- International
Labour Office "Social Aspects of European
Economic Cooperation", Geneva,
1956
- Österreichisches
Institut für Wirt-
schaftsforschung "Österreichs Industrie und der
Europäische Markt", Teil I, 1957
Wien, Teil II, 1958

- | | |
|---|--|
| ohne Namen | "Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt" in "Wirtschaftsdienst", 39.Jg. (1959), S. 603 ff |
| ohne Namen | "EFTA-Vertrag paraphiert" in "Aussenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände", 13. Jg. (1959), Nr. 48, S. 3 |
| ohne Namen | Internationales Gewerbearchiv, 7. Jg. (1959), Heft 2, S. 88 |
| United Nations (ECE); | Quarterly Bulletin of Housing and Building Statistics for Europa", Vol. VI, No. 1, 1958, S. 5 |
| Bundesministerium der Finanzen; | Schnellberichte zur Finanzwirtschaft des Auslandes; Nr. 36 (1957), S. 65 |
| Gesamttextil; | "Textilzollvergleich 1959", Frankfurt/Main, 1959 |
| Arbeitgeberkreis Gesamttextil; | "Die Textilindustrie in Europa und der Welt. Eine sozialpolitische Studie"; Frankfurt/Main, 1959 |
| Europäischer Wirtschaftsrat in Paris (OEEC) | 8. Bericht: "Europa heute und 1960; Bd.2: Europa 1960"; (Deutsche Übersetzung); Herausgegeben vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit; Bad Godesberg, 1957; |

II. Statistische Veröffentlichungen für die Jahre

1954-1958

Bundesrepublik Deutschland

Statistisches Bundesamt, Wiesbaden:

"Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland. Reihe 3: Die industrielle Produktion"

"Der Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland. Teil 2: Waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern"

"Der Warenverkehr im Interzonenhandel zwischen den Wirtschaftsgebieten der DM-West und der DM-Ost". -

Textil-Statistik G.m.b.H., Frankfurt/Main:

"Die Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland". - Verband der Deutschen Teppich- und Möbelstoff-Industrie, Wuppertal:

Monats- und Jahresstatistiken

Frankreich

Annuaire Statistique de la France
Annuaire de Statistique industrielle
Statistique Mensuelle du Commerce Exterieur de la France
Annuaire Statistique: Industrie Lainiere Francaise

Belgien

Annuaire Statistique de la Belgique et du Congo Belge
Bulletin Mensuel du Commerce Exterieur de l'Union
Economique
Belgo-Luxembourggeoise
Rapport sur l'Exercice: Federation de l'Industrie Textile
Belge

Niederlande

Maandstatistiek van de in-, uit- en doorvoer per
goederensoort
Produktiestatistiek van de tapijt- en cocosindustrie

Italien

Statistica mensile del Commercio con l'Estero
Statistische Cotoniere: Istituto Cotoniere Italiano
Statistische Italiane Cotone Fibre Artificiali:
Istituto Cotoniario Italiano

Großbritannien

Annual Abstracts of Statistics
Accounts relating to the Trade and Navigation of the
United Kingdom

Dänemark

Statistisk Årbog
Industriel Produktionsstatistik
Danmarks Varindførsel og -udførsel

OEEC

Foreign Trade: Exports, Imports, Textiles
Production and consumption: Textiles.

Norwegen

Norges industri: Produksjonsstatistik
Norges handel

Schweden

Industri: Berättelse

Statistik Årsbok för Sverige

Handel: Berättelse, Del II, Del III

Österreich

Statistisches Handbuch für die Republik Österreich

Statistik des Aussenhandels Österreichs

Monatsberichte des Österreichischen Instituts für

Wirtschaftsforschung

Schweiz

Schweizerische Handelsstatistik Teil I und Teil II

III. Laufende Fachzeitschriften und Jahrbücher

"Heimtex", Herford

"Laniera", Rom

"The Carpet Annual", London

L e b e n s l a u f

Am 21. März 1932 wurde ich als Sohn des damaligen Oberwachtleisters Robert Thiel und seiner Ehefrau Margarete geb. Unterlaufft in Jüterbog geboren. Ich besitze die deutsche Staatsangehörigkeit.

In Hildesheim besuchte ich von 1938 bis 1942 die Grundschule und von 1942 bis 1951 die Scharnhorstscheule (Staatliche Oberschule für Jungen); am 14. Februar 1951 legte ich die Reifeprüfung ab.

Von 1951 bis 1953 absolvierte ich eine kaufmännische Lehre im Speditionsgewerbe in der Firma Münsterische Schiffahrts- und Lagerhaus-A.G., Zweigniederlassung Hildesheim, und bestand die Kaufmannsgehilfenprüfung. Nach einer kurzen Tätigkeit in der Niederlassung Hannover der genannten Firma arbeitete ich in den Jahren 1953 und 1954 als Angestellter in der Firma Westfälische Transport-A.G. in Dortmund.

Ab Sommersemester 1954 studierte ich Volkswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster, wo ich am 2. Dezember 1957 die Diplom-Prüfung für Volkswirte bestand.

Seit 1958 bin ich in der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster tätig.

Eberhard Thiel

